

ZESUM

深圳市致尚科技股份有限公司

(注册地址：深圳市光明区光明街道白花社区观光路 2046 号五层)

关于深圳市致尚科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市 申请文件的第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



五矿证券有限公司
MINMETALS SECURITIES CO., LTD.

深圳市南山区粤海街道海珠社区滨海大道 3165 号五矿金融大厦 2401

深圳证券交易所：

贵所下发的《关于深圳市致尚科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕010190号）（以下简称“审核函”）已收悉。

深圳市致尚科技股份有限公司（以下简称“致尚科技”、“公司”、“发行人”）与五矿证券有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”）等相关各方对审核函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下（以下简称“本回复”），请予审核。

除另有说明外，本回复中的简称和名词释义与《深圳市致尚科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的含义一致。

本回复中若出现总计数与各分项数值之和的尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

审核问询函所列问题	黑体加粗
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对审核问询函回复中涉及问题的标题部分	宋体（加粗）
对招股说明书的修改、补充披露	楷体（加粗）

目 录

目 录	2
1.关于历史沿革	3
2.关于股权激励及股份支付	13
3.关于土地收购进展	27
4.关于股份锁定期承诺	32
5.关于游戏机零部件业务与成长性	35
6.关于创业板定位与研发费用	67
7.关于收购春生电子	88
8.关于收入	100
9.关于毛利率	110
10.关于电子雾化设备业务	139
11.关于外协加工及存货盘点.....	152

1.关于历史沿革

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 陈潮先、刘东生、胡盛华和邱文龙等四人基于同乡、同学、朋友等关系，各方存在彼此以在先债权债务与发行人历史沿革中因股权变动产生的款项进行抵消，或以各自持有的发行人股权作价抵偿债务。

(2) 发行人及其员工持股平台历史上存在多次股权变动。

请发行人：

(1) 结合陈潮先与刘东生、胡盛华和邱文龙签订的借款协议、资金流水核查以及股权变动情况，进一步说明认定陈潮先、刘东生、胡盛华和邱文龙通过债权债务抵消形式支付股权转让价款的依据。

(2) 结合发行人历史上直接和间接股东的任职经历，说明发行人是否曾存在富士康员工直接、间接持有发行人权益的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、结合陈潮先与刘东生、胡盛华和邱文龙签订的借款协议、资金流水核查以及股权变动情况，进一步说明认定陈潮先、刘东生、胡盛华和邱文龙通过债权债务抵消形式支付股权转让价款的依据

陈潮先与刘东生、胡盛华和邱文龙的债权债务认定主要系基于该等人员提供的借条、个人银行账户交易明细、转账回单或交易记录及访谈或书面确认等，依据充分，相关股东通过债权债务抵消形式支付股权转让价款真实、合法、有效，相关债权债务及股权转让价款已结算完毕，不存在任何与该等债权债务或发行人股份相关的纠纷或潜在纠纷。

(一) 陈潮先与刘东生通过债权债务抵消形式支付股权转让价款的情况

陈潮先与刘东生通过债权债务抵消形式支付股权转让价款，相关款项涉及发行人 2013 年 9 月第三次股权转让、2015 年 4 月第三次增资及 2015 年 11 月第七次股权转让，具体如下：

序号	时间	发行人股权变动	转让方	受让方	转让的股权比例	转让价款总额
1	2013年9月	第三次股权转让	陈潮先	刘东生	10%	100万元
2	2015年4月	第三次增资	致尚有限全体股东同比例增资；刘东生本次增资应缴付出资款总额为400万元，由陈潮先出借。			
3	2015年12月	第七次股权转让	刘东生	新致尚	5.4%	290万元

注：2015年11月刘东生向新致尚转让股权时，新致尚由陈潮先实际控制。

陈潮先和刘东生二人之间存在通过债权债务抵消形式支付股权转让价款的情况，原因是自2012年8月双方之间首次股权转让（即发行人的第二次股权转让）起至2015年11月，期间发生了多次股权转让和相互间的资金拆借，但鉴于双方的在先约定和良好的信任基础，双方未针对每一次股权转让和债权债务进行单独结算，而是在2015年11月进行了汇总结算。具体情况如下：

1、2012年8月，陈潮先将持有的致尚有限10%股权（对应出资额100万元）作价100万元转让给刘东生；同时，陈潮先因个人资金需求向刘东生支借款项400万元；2012年8月8日，刘东生通过其配偶向陈潮先转账500万元。本次借款400万元不计息且双方未签署借款协议。

2、2013年9月，陈潮先将持有的致尚有限10%股权（对应出资额100万元）作价100万元转让给刘东生。

3、2015年4月，致尚有限第三次增资，刘东生因个人资金紧张，向陈潮先借款400万元用于缴付认缴的出资；2015年4月2日，陈潮先向刘东生转账400万元，该笔借款不计息且双方亦未签署借款协议。

4、2015年11月，刘东生将持有的致尚有限5.4%股权（对应出资额270万元）作价290万元转让给陈潮先控制的合伙企业新致尚。

截至2015年11月，双方已就上述债权债务及股权转让价款结算完毕。

经查阅陈潮先与刘东生及其配偶之间进行转账的银行回单或交易记录，以及陈潮先与刘东生关于上述股权转让及相关款项支付的书面确认文件，并经陈潮先、刘东生分别说明，上述借款和股权转让价款的资金流入/流出情况如下：

序号	时间	款项支付原因和金额	股权变动情况		资金流水情况			陈潮先应收/应付款余额（应付为“-”）	认定依据
			股权变动情况[注1]	股权变动价款（陈潮先应付为“-”）	资金流出	资金流入	金额（陈潮先流入为“-”）		
1	2012年8月	陈潮先向刘东生	无	-	蔺洁（刘东	陈潮先	400万元	-400万元	①股权转让协议

		借入 400 万元			生配偶)				②银行交易记录 ③访谈
2	2013 年 9 月	第三次股权转让 价款 100 万元	陈潮先 -10% 刘东生 +10%	100 万元	-	-	-	-300 万元	①股权转让协议 ②访谈
3	2015 年 4 月	陈潮先向刘东生 出借 400 万元	无	-	陈潮先	刘东生	400 万元	100 万元	①银行转账回单 ②访谈
4	2015 年 11 月	第七次股权转让 价款 290 万元	陈潮先 +5.4% 刘东生 -5.4%	-290 万元	-	-	-	-190 万元	①股权转让协议 ②访谈
5	2012 年 8 月至 2015 年 10 月	陈潮先以现金方 式向刘东生归还 欠款 190 万元	无	-	陈潮先	刘东生	190 万元	0 万元 [注 2]	①访谈 ②双方签署的书面协议

注 1：上述表格列示的期间内，新致尚系由陈潮先实际控制，因此上表中“股权变动情况”中陈潮先的持股变动将陈潮先个人与新致尚的持股变动合并计算，且仅列示刘东生作为交易相对方时的股权变动情况。

注 2：上表中第 2、4 项为股权转让，第 1、3、5 项为债权债务的发生与结算。其中，股权交易净价款为陈潮先应付刘东生 190 万元，资金流水收支净额为陈潮先净支付刘东生 190 万元，两者金额相等；相关债权债务抵消情况主要基于银行交易记录及对交易双方的访谈确认。同时，根据发行人的工商企业档案，上表列示发生于 2015 年 11 月的股权变动中，与股权交易净价款 190 万元对应的、陈潮先获得的致尚有限出资额为 176.91 万元，占陈潮先当时合计控制的致尚有限出资额 3640 万元的 4.86%，占比较小。

综上，陈潮先与刘东生之间资金往来情况主要通过银行转账记录及对双方的访谈认定，尽管其二人在往来过程中未签署借款协议或者借条，但借/还款的事实已得到双方确认。截至本回复出具日，陈潮先与刘东生之间与致尚有限股权转让相关的全部债权债务均已清偿，双方之间不存在任何与该等债权债务或发行人股份相关的纠纷或潜在纠纷。

（二）陈潮先与胡盛华通过债权债务抵消形式支付股权转让价款的情况

陈潮先与胡盛华通过债权债务抵消形式支付股权转让价款，相关款项涉及发行人 2015 年 4 月第三次增资、2015 年 10 月第六次股权转让及 2016 年 9 月第八次股权转让，具体如下：

序号	时间	发行人股权变动	转让方	受让方	转让的股权比例	转让价款总额
1	2015 年 4 月	第三次增资	致尚有限全体股东同比例增资；胡盛华本次增资应缴付出资款总额为 200 万元，由陈潮先出借			
2	2015 年 10 月	第六次股权转让	胡盛华	新致尚	3.7%	200 万元
3	2016 年 9 月	第八次股权转让	胡盛华	陈潮先	6.3%	315 万元

注：2015 年 10 月胡盛华向新致尚转让股权时，新致尚由陈潮先实际控制。

致尚有限 2015 年 4 月增资时，陈潮先向胡盛华出借 200 万元用于其缴付出资；其后，胡盛华于 2015 年 10 月向陈潮先控制的新致尚转让致尚有限 3.7% 股权抵消上述借款。2016 年 9 月，胡盛华向陈潮先转让致尚有限 6.3% 股权应收取转让价款 315 万元，其中银行转账支付 165 万元，剩余 150 万元以双方之间的在

先债权债务抵消。

根据发行人第三次增资时收到各股东缴付出资的银行账户明细、陈潮先个人银行账户交易明细和转账回单、胡盛华出具的借条，以及陈潮先与胡盛华之间关于上述股权转让的协议文件等资料，并经陈潮先、胡盛华分别说明，上述借款和股权转让价款的资金流入/流出情况如下：

序号	时间	款项支付原因和金额	股权变动情况		资金流水情况			陈潮先应收/应付款余额（应付为“-”）	认定依据
			股权变动情况[注1]	股权变动价款（陈潮先应付为“-”）	资金流出	资金流入	金额（陈潮先流入为“-”）		
1	2015年4月	陈潮先向胡盛华出借200万元	无	-	陈潮先	胡盛华	200万元	200万元	①银行交易记录 ②访谈
2	2015年10月	第六次股权转让价款200万元	陈潮先 3.7% 胡盛华 -3.7%	-200万元	-	-	-	0万元 [注2]	①股权转让协议 ②访谈
3	2015年3月-6月	陈潮先向胡盛华出借150万元	无	-	陈潮先	胡盛华	150万元	150万元	①借条 ②银行交易记录、转账回单等 ③访谈
4	2016年9月	第八次股权转让价款315万元	陈潮先 +6.3% 胡盛华 -6.3%	-315万元	陈潮先	胡盛华、刘玉婷（胡盛华配偶）	165万元	0万元 [注3]	①股权转让协议 ②银行交易记录、转账回单等 ③访谈

注1：上述表格列示的期间内，新致尚系由陈潮先实际控制，因此上表中“股权变动情况”中陈潮先的持股变动将陈潮先个人与新致尚的持股变动合并计算，且仅列示胡盛华作为交易相对方时的股权变动情况。

注2、注3：上表中第1项与第2项相抵消，第3项与第4项相抵消。

截至本回复出具日，陈潮先与胡盛华之间与致尚有限股权转让相关的全部债权债务均已清偿，双方之间不存在任何与该等债权债务或发行人股份相关的纠纷或潜在纠纷。

（三）陈潮先与邱文龙通过债权债务抵消形式支付股权转让价款的情况

陈潮先与邱文龙通过债权债务抵消形式支付股权转让价款，相关款项涉及发行人2015年4月第三次增资和2015年10月第六次股权转让，具体如下：

序号	时间	发行人股权变动	转让方	受让方	转让的股权比例	转让价款总额
1	2015年4月	第三次增资	致尚有限全体股东同比例增资；邱文龙本次增资应缴付出资款总额为200万元，由陈潮先出借			
2	2015年10月	第六次股权转让	邱文龙	新致尚	3.7%	200万元

注：2015年10月邱文龙向新致尚转让股权时，新致尚由陈潮先实际控制。

致尚有限2015年4月增资时，陈潮先向邱文龙出借200万元用于其缴付出资；其后，邱文龙于2015年10月向陈潮先控制的新致尚转让致尚有限3.7%股权抵消上述借款。

根据发行人第三次增资时收到各股东缴付出资的银行账户明细，以及陈潮先个人银行账户交易明细，并经陈潮先、邱文龙分别确认，上述借款和股权转让价款的资金流入/流出情况如下：

序号	时间	款项支付原因和金额	股权变动情况		资金流水情况			陈潮先应收/应付款余额（应付为“-”）	认定依据
			股权变动情况[注]	股权变动价款（陈潮先应付为“-”）	资金流出	资金流入	金额陈潮先流入为“-”）		
1	2015年4月	陈潮先向邱文龙出借200万元	无	-	陈潮先	邱文龙	200万元	200万元	①银行交易记录 ②访谈
2	2015年10月	第六次股权转让价款200万元	陈潮先 +3.7% 邱文龙 -3.7%	-200万元	-	-	-	0万元	①股权转让协议 ②访谈

注：上述表格列示的期间内，新致尚系由陈潮先实际控制，因此上表中“股权变动情况”中陈潮先的持股变动将陈潮先个人与新致尚的持股变动合并计算，且仅列示胡盛华作为交易相对方时的股权变动情况。

截至本回复出具日，陈潮先与邱文龙之间与致尚有限股权转让相关的全部债权债务均已清偿，双方之间不存在任何与该等债权债务或发行人股份相关的纠纷或潜在纠纷。

综上，陈潮先与刘东生、胡盛华、邱文龙之间通过债权债务抵消形式支付股权转让价款的行为真实、合法、有效。

二、结合发行人历史上直接和间接股东的任职经历，说明发行人是否曾存在富士康员工直接、间接持有发行人权益的情形

经核查发行人历史上直接和间接股东的任职经历，发行人历史上的直接和间接股东均不存在富士康员工直接、间接持有发行人权益的情形。

（一）发行人历史上的直接和间接股东

截至本回复出具日，发行人历史上的直接和间接股东如下：

序号	历史股东名称	持股形式	取得发行人股份时间	退出发行人持股时间	是否曾在富士康任职
1	HAYASHI NOBUMATSU	通过香港致尚间接持股	2009年12月	2011年3月	否
2	YAMADA YOSHIHITO		2009年12月	2011年3月	否
3	胡盛华	直接持股	2009年12月	2016年9月	否
4	邱文龙	直接持股	2009年12月	2017年5月	否
5	刘志琴	通过新致尚间接持股	2018年1月	2019年8月	否
6	林贵忠	通过兴致尚间接持股	2018年1月	2019年5月	否
7	菊勇		2018年1月	2019年5月	否
8	郑晓毅		2018年1月	2019年5月	否

9	陈玉婷		2018年1月	2019年5月	否
10	刘永缙		2018年1月	2019年7月	否
11	周颜		2018年1月	2019年8月	是
12	温礼奎		2018年1月	2019年11月	否
13	刘秀林		2018年1月	2019年11月	否
14	巨南宁		2018年1月	2020年4月	否
15	刘永雄		2018年1月	2020年8月	否
16	肖冬刚		2018年1月	2021年4月	否
17	周超		2018年1月	2021年4月	否
18	蒋冰焰		通过兴春生 间接持股	2018年1月	2019年5月
19	严吉	2018年1月		2019年7月	是
20	陈自强	2018年1月		2019年8月	是
21	朱志儒	2018年1月		2021年2月	否
22	万小磊	通过深圳致胜 间接持股	2020年5月	2020年6月	是
23	叶锋		2020年5月	2021年3月	否
24	廖济华		2020年5月	2021年9月	否
25	王成春		2020年8月	2021年9月	是
26	吴涛	通过智连创新 间接持股	2020年9月	2021年3月	否

(二) 发行人不存在富士康员工直接、间接持有发行人权益的情形

1、发行人历史上的直接和间接股东不存在富士康员工直接、间接持有发行人权益的情形

上表所列发行人历史上的直接和间接股东中,发行人员工持股平台的前合伙人周颜、严吉、陈自强、王成春、万小磊5人曾于富士康任职,相关任职经历如下:

序号	姓名	在富士康任职经历			入职发行人 时间	获授发行人 股份时间	间接持有发 行人股份数 量(万股)	离职后股份 收回时间 [注1]
		入职时间	离职时间	担任职务				
1	周颜	2012年12月	2014年12月	设备维护	2014年12月	2018年1月	0.80	2019年8月
2	严吉 [注2]	2000年7月	2013年2月	制造专理 (生产主管)	2013年3月	2018年1月	16.00	2019年7月
3	陈自强	2008年7月	2013年2月	工程师	2013年3月	2018年1月	2.40	2019年8月
4	万小磊 [注3]	2003年	2009年	自动化 工程师	2016年3月	2020年5月	0.61	2020年6月
5	王成春 [注4]	2007年6月	2018年12月	交管 (业务助理)	2020年6月	2020年8月	1.02	2021年9月

注1:根据上述人员离职交接资料,上表中“离职后股份收回时间”为该等人员自发行人处离职的当月或次月。

注2:严吉获授股份时担任发行人子公司春生电子的副总经理,属于发行人的中层管理人员,故其获授股份数量高于其他员工;因其家人均在深圳,故于2018年9月自春生电子调任至公司,并转岗为销售经理,后因不适应转岗后的工作主动申请离职。

注 3：万小磊获授股份后较短时间内离职，主要因其是在发行人于 2020 年 1 月讨论实施第二次股权激励时即已确定授予股份，但因春节和新冠疫情等因素影响，与该次股权激励相关的手续至 2020 年 5 月初方办理完毕，后万小磊因拟回家乡发展主动申请离职。

注 4：王成春是发行人光纤连接器业务团队的早期成员，其获授股份系该业务团队的负责人对其团队成员内部考核的结果，后因其个人职业发展考虑离职。

经查阅上述人员签署的调查表或其入职发行人时填写的信息登记表等资料，虽然周颜、严吉、陈自强 3 人入职发行人之前的上一家工作单位为富士康，但该等人员取得发行人股份时在发行人处均已任职多年；王成春和万小磊虽过往曾在富士康任职，但取得发行人股份的时间距离其在富士康离职时间较长，且相关任职经历均为正常的工作变动。上述人员均系依照发行人《员工持股管理办法》的规定被确定为员工股权激励对象，均非作为富士康员工在发行人处持有权益。

除周颜、严吉、陈自强、王成春和万小磊之外，发行人历史上的其他直接和间接股东均不存在曾于富士康任职的情形。

2、发行人现有股东不存在富士康员工直接、间接持有发行人权益的情形

截至本回复出具日，发行人现有股东共 18 名，其中 8 名股东为自然人，9 名股东为合伙企业，1 名股东为企业法人。

发行人现有 8 名自然人股东中，除发行人实际控制人陈潮先曾于 2002 年 8 月至 2007 年 4 月就职于富士康外，其余自然人股东均不存在曾于富士康任职的情形；同时，除新致尚、兴致尚、兴春生、深圳致胜等持股平台中目前在发行人处任职的部分人员存在曾于富士康任职的情形之外，间接持有发行人股份的其他人员亦不存在作为富士康员工在发行人处持有权益的情形。

间接持有发行人股份的下列人员存在曾于富士康任职的情形：

序号	姓名	在富士康任职经历			入职发行人时间	获授发行人股份时间	在发行人处任职	间接持有发行人股份数量（万股）
		入职时间	离职时间	担任职务				
1	陈丽玉	2005 年 7 月	2006 年 7 月	生产计划管理员	2009 年 12 月	2018 年 1 月	副总经理、董事会秘书	20.00[注]
2	梁加保	1996 年 5 月	2010 年 12 月	工程师	2013 年 3 月	2018 年 1 月	工程部自动化课长	2.4
3	徐光天	2001 年 4 月	2008 年 1 月	课长	2008 年 10 月	2018 年 1 月	业务总监	25.22
4	张华	2004 年 7 月	2010 年 4 月	生管组长	2013 年 3 月	2018 年 1 月	PMC 经理	4.8
5	魏跑锋	2006 年 3 月	2013 年 4 月	生技组长	2013 年 5 月	2018 年 1 月	工程部经理	3.43

6	张世杰	1990年4月	2020年1月	资深经理	2020年2月	2020年5月	综合管理总监	49.61
7	中瀨雄章	2003年5月	2018年10月	经理	2019年9月	2020年5月	技术总监	7.13
8	余成秋	1997年11月	2020年6月	制造副理 (生产副经理)	2020年7月	2020年8月	项目总监	5.09
9	黄周平	2013年11月	2020年4月	厂长	2020年4月	2020年5月	春生电子副总经理	5.09
10	栗志明	2001年7月	2020年3月	研发副理 (研发副经理)	2020年4月	2020年5月	工程总监	4.28
11	刘崇军	2000年8月	2020年6月	制造专理 (生产主管)	2020年6月	2020年8月	项目总监	4.08
12	陈圆	2014年7月	2019年2月	工程师	2019年2月	2020年5月	自动化经理	3.77
13	吴超	2014年3月	2018年10月	日语翻译	2018年11月	2020年5月	PM经理	3.77
14	杨时影	2006年11月	2018年12月	工程师	2018年12月	2020年5月	研发经理	3.72
15	蒲玉冬	2015年11月	2019年2月	工程师	2019年2月	2020年5月	品质经理	3.72
16	赵小奇	2006年6月	2020年4月	供应链主管	2020年4月	2020年5月	供应链经理	2.55
17	邓超	2003年2月	2020年3月	工程师	2020年4月	2020年5月	工程副经理	2.14
18	傅克祥	2010年7月	2014年3月	工程师	2014年3月	2020年5月	采购工程师	1.83
19	张小辉	2010年7月	2020年4月	生产课长	2020年4月	2020年5月	组装生产部经理	1.63
20	徐坤	2007年7月	2020年4月	品质主管	2020年4月	2020年5月	品管部经理	1.63
21	熊波	2001年2月	2020年4月	生产主管	2020年4月	2020年5月	零件生产部经理	1.63
22	岳朝勇	2001年5月	2020年5月	品质专理 (品质主管)	2020年5月	2020年8月	供应链经理	1.63
23	卢昌	2010年1月	2019年4月	工程师	2019年4月	2020年5月	冲压课长	1.22
24	王锦成	2015年8月	2019年3月	工程师	2019年3月	2020年5月	DQA课长	1.22
25	蒋撰	2015年5月	2019年3月	工程师	2019年4月	2020年5月	生技课长	1.22
26	刘阳	2014年6月	2017年4月	工程师	2019年3月	2020年5月	电控开发课长	1.22
27	杨世栋	2008年8月	2019年2月	课长	2019年2月	2020年5月	开发服务课长	1.22
28	尚锐	2009年10月	2019年4月	课长	2019年4月	2020年5月	装配课长	1.22
29	唐海军	2006年9月	2010年3月	工程师	2019年7月	2020年5月	成型课长	1.22
30	吴喜梅	2009年3月	2019年3月	品质组长	2019年3月	2020年5月	MQA课长	1.22
31	陈长江	2006年7月	2020年6月	课长	2020年7月	2020年8月	生产经理	1.12
32	汤锦	2012年6月	2017年3月	工程师	2019年3月	2020年5月	机构工程师	0.61
33	黄祖降	2007年10月	2018年8月	工程师	2019年2月	2020年5月	机构工程师	0.51

注：①上表列示人员中，仅陈丽玉同时通过新致尚、兴致尚持有发行人股份，其余人员均仅在发行人员工持股平台兴致尚、兴春生、深圳致胜持股；

②发行人副总经理、董事会秘书陈丽玉通过新致尚间接持有发行人股份数量为 230.42 万股（合计持股 250.42 万股）；上表仅统计陈丽玉通过员工持股平台持股的情况。

上表列示的第 1-5 名员工分别通过兴致尚、兴春生持有发行人股份，且在取得发行人股份时在发行人处均已任职多年；第 6-33 名员工均系通过深圳致胜持有发行人股份，且除余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江是作为发行人光纤连接器业务团队的早期成员，在入职后根据该业务团队的负责人对其团队成员内部考核的结果取得股份之外，其余员工均是在发行人 2020 年实施第二次员工股权激励时获授股份。

上述表格所列示通过新致尚和兴致尚、兴春生等员工持股平台间接持有发行人股份的人员都是依照发行人《员工持股管理办法》的规定被确定为公司员工股权激励对象，在获授发行人股份时均系发行人的员工且持续任职至今，均非作为富士康员工在发行人处持有权益。

综上，发行人历史上的直接和间接股东均不存在富士康员工直接、间接持有发行人权益的情形。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、取得和查阅发行人的工商企业档案，查阅发行人历次增资的验资报告或当时认缴新增出资的股东缴付出资款的银行回单、交易记录明细等资料及容诚出具的《验资复核报告》，就股东出资缴付情况对陈潮先、胡盛华、刘东生、邱文龙进行访谈。

2、就发行人历史沿革中存在的股东之间通过债权债务抵消形式支付股权转让情形，对相关股东和历史股东进行访谈；取得和查阅该等受访人员提供的、与用于抵消股权转让款的债权债务相关的借条、个人银行交易明细、转账回单、股权转让协议及相关公证文件等文件。

3、取得和查阅陈潮先与胡盛华之间与通过债权债务抵消形式支付股权转让价款相关的债权债务之借条、银行交易明细、转账回单等资料，并根据相关借条记载的借款/还款时间、金额、收/付款银行账号等信息，查阅陈潮先提供的载有与胡盛华之间资金往来记录的银行交易明细或转账回单等资料，统计核查相关资

金往来情况，并就陈潮先与胡盛华之间资金拆借的背景、款项支付、利息计算和借款归还情况等分别访谈该二人。

4、取得和查阅发行人的工商企业档案、香港致尚的章程文件及香港陈冯吴律师事务所出具的法律意见书，以及兴致尚、兴春生、深圳致胜、深圳远方等发行人非自然人股东的工商企业档案，并通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网络查询方式，确认发行人历史上的直接和间接股东明细。

5、取得和查阅发行人员工持股平台兴致尚、兴春生、深圳致胜历史上的合伙人填写的调查表、个人简历或入职信息登记表等资料，了解该等发行人的直接或间接股东的任职经历；取得和查阅邱文龙、胡盛华分别填写的个人履历，并通过企查查等网络查询方式及访谈等查询和了解该二人的任职经历。

6、取得和查阅陈潮先与 YAMADA YOSHIHITO、HAYASHI NOBUMATSU 的往来电子邮件，就陈潮先与该二人的合作经历及其任职经历等情况访谈陈潮先；取得和查阅发行人财务总监张德林填写的调查表及其提供的经营者为其岳母刘志琴的个体工商户营业执照，查阅智连创新原合伙人吴涛填写的调查表和提供的其最近任职单位出具的书面证明，并就发行人历史上直接和间接股东刘志琴、吴涛的任职经历等事项分别访谈张德林和吴涛。

7、取得并核查发行人的工商登记资料、股东名册、公司章程，以及发行人非自然人股东填写的调查表及声明函，查询企查查、国家信用信息公示系统网站、巨潮资讯网、中国证券投资基金业协会网站等，核查发行人的股东构成和发行人股东穿透后的股东/出资人构成。

8、查阅发行人的员工名册及员工持股平台全体合伙人填写的调查表，抽查员工持股平台合伙人的入职履历，访谈部分直接或间接持有发行人股份的自然人股东，取得除聚赢咸宁及聚赢咸宁的直接和间接股东之外，穿透至最终持有人后、间接持有发行人股份的自然人出具的声明函或填写的调查表，审慎核查发行人现有直接和间接持股的股东的任职情况，以及相关股东是否存在作为富士康员工在发行人处持有权益的情形。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、陈潮先与刘东生、胡盛华、邱文龙之间通过债权债务抵消形式支付股权转让价款的行为真实、合法、有效。

2、发行人历史上的直接和间接股东均不存在富士康员工直接、间接持有发行人权益的情形。

2.关于股权激励及股份支付

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 2017年7月陈潮先分别向沈泉庆、郑先珂、刘红梅各转让新致尚8.4%的财产份额；2017年12月陈潮先向陈春琳转让新致尚1.8%的财产份额，郑先珂向陈春琳转让新致尚0.45%的财产份额；沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳均非发行人员工。

(2) 2017年4月邱文龙以出资额原价将发行人6.30%转让给发行人副总经理陈和先；2017年12月22日，兴致尚、兴春生分别以现金1,200.00万元各认缴新增出资148.8095万元，占增资后注册资本总额的比例均为2.00%。

(3) 2020年8月张世杰因考核调整将其持有的深圳致胜3.13%、2.5%、1%、0.69%和0.63%的财产份额分别转让给新入伙的有限合伙人余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春，未确认股份支付费用。

(4) 2019年8月刘志琴将代张德林持有的新致尚1.78%的财产份额转让给陈潮先，陈潮先与陈翔翔分别将持有的兴致尚8.38%和4.13%的财产份额转让给张德林。

(5) 2021年2月翁文高将持有的兴春生转让给徐光天、黄晓胜、赵恩光、甘亚、魏跑锋；同月，徐光天、黄晓胜、赵恩光、甘亚、魏跑锋将持有的深圳致胜股份转让给翁文高，上述股权转让完成后上述自然人间接持有致尚科技的股份比例未发生变化，但上述股权转让价格存在差异。

请发行人：

(1) 说明陈潮先与沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳股权转让的背景及合

理性，股权定价的公允性、资金来源及合法性、价款支付情况；郑先珂转让股份给陈春琳的原因，郑先珂所持股份是否系受托持股，是否存在特殊利益安排；沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳与发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要客户和供应商是否存在关联关系或其他利益往来。

(2) 说明陈和先受让邱文龙股份的资金来源，邱文龙向陈和先转让股份价格与兴致尚、兴春生增资价格存在较大差异的原因及合理性。

(3) 说明张世杰将其持有股份转让给余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春是否涉及换取服务，发行人未确认股份支付的原因，张世杰入股发行人以及余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春受让张世杰股份的资金来源与价款支付情况。

(4) 说明张德林变换员工持股平台持有发行人股份的原因，股权转让完成后张德林间接持有致尚科技的股份数量及比例是否发生变化。

(5) 说明 2021 年 2 月翁文高与徐光天、黄晓胜、赵恩光、甘亚、魏跑锋股权转让发生的原因及合理性，上述股权转让并未导致上述自然人间接持有致尚科技股份比例发生变化，但转让价格存在差异的原因。

请保荐人、发行人律师对问题（1）、（2）、（4）、（5）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（3）发表明确意见。

【回复】

一、说明陈潮先与沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳股权转让的背景及合理性，股权定价的公允性、资金来源及合法性、价款支付情况；郑先珂转让股份给陈春琳的原因，郑先珂所持股份是否系受托持股，是否存在特殊利益安排；沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳与发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要客户和供应商是否存在关联关系或其他利益往来

陈潮先向沈泉庆、郑先珂、刘红梅转让新致尚的财产份额主要系基于陈潮先希望创业初期曾给予其个人帮助的朋友分享公司未来进一步成长的经营成果，转让真实且具备合理性，股权转让定价公允，价款支付及资金来源真实、合法、有效。陈潮先与陈春琳为兄妹关系，陈潮先赠与陈春琳的新致尚财产份额已依法办

理权利转移手续，相关赠与真实、合法、有效。

郑先珂向陈春琳转让股权的原因具有合理性，其所持股份不存在受托持股，也不存在其他特殊利益安排。

除基于正常的家庭成员资金往来、共同投资和相互间的资金拆借、支付转让价款等情形而存在资金往来外，沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳与发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户和供应商均不存在关联关系或其他利益往来。

（一）陈潮先与沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳股权转让的背景及合理性，股权定价的公允性、资金来源及合法性、价款支付情况

1、2017年7月，陈潮先向沈泉庆、郑先珂、刘红梅转让新致尚财产份额的相关情况

陈潮先于2017年7月向沈泉庆、郑先珂、刘红梅转让新致尚财产份额是出于对在致尚有限发展初期曾给予其个人帮助的朋友进行回报的考虑，希望该等人员能够分享公司未来进一步成长的经营成果。

陈潮先与沈思品（沈泉庆的父亲）、沈泉庆、郑先珂为同乡，刘红梅为陈潮先的朋友。其中，沈思品于2015年以前已退休，退休前从事建筑工程行业；刘红梅于2012年退休，退休前在深圳思杰会计师事务所工作；郑先珂一直从事房地产行业，并自2001年起自主创业，主要从事商业地产的投资和运营管理；沈泉庆自大学毕业后一直自行创业，所从事行业以商务服务业、畜牧业为主。经核查，沈思品、郑先珂等4人均不存在曾经或目前仍在发行人处任职的情况，亦从未参与发行人的经营管理。

在2011年4月-8月期间，沈思品、郑先珂、刘红梅曾分别向陈潮先出借资金以支持陈潮先创业。根据陈潮先的说明，并经向郑先珂、刘红梅等人进行确认，2016年年末，致尚有限准备筹划未来企业上市，陈潮先因此向郑先珂、沈思品和刘红梅提出可向该3人归还借款并计付利息，或者向该3人转让公司部分股份。鉴于各方在陈潮先介绍企业情况后，一致看好致尚有限的未来发展，均同意参考致尚有限截至2016年末的净资产，以各自出借的资金本息100万元作为支付对

价，自陈潮先处受让公司股份。根据发行人提供的 2016 年年度审计报告并经陈潮先等受访人员说明，截至 2016 年 12 月 31 日，致尚有限的净资产账面值为 6,163.36 万元，经各方协商后，最后确定由陈潮先分别向沈思品、郑先珂、刘红梅各转让新致尚 8.40%（对应致尚有限股权比例为 1.68%）的财产份额，转让价格与该等财产份额所对应的致尚有限截至 2016 年 12 月 31 日的账面净资产数额相当。同时，沈思品出于其个人年龄较大及其家庭财产安排的考虑，要求陈潮先将相应财产份额转让给其儿子沈泉庆。

根据对郑先珂、沈思品、刘红梅的访谈，郑先珂等 3 人于 2011 年出借给陈潮先的款项来自于其本人和/或家庭的自有合法资金；在按照上述方案以在先债权债务抵消受让新致尚财产份额应付的转让价款之后，郑先珂、沈思品、刘红梅与陈潮先之间的相关债权债务均已清偿，各方与陈潮先均不存在任何与该等债权债务或者新致尚财产份额、发行人股份相关的纠纷或潜在纠纷。

综上，陈潮先向沈泉庆、郑先珂、刘红梅转让新致尚的财产份额真实且具备合理性；股权转让价格由各方综合致尚有限当时的净资产账面值等因素协商确定，定价公允；郑先珂等各受让方以在先债权债务抵消应支付的转让价款，且在先债权债务真实，相关资金亦为各方的合法自有资金，本次股权转让的价款支付及资金来源真实、合法、有效。

2、2017 年 12 月，陈潮先向陈春琳转让新致尚财产份额的相关情况

陈潮先与陈春琳为兄妹关系；因致尚有限在 2017 年吸收合并春生电子后开始筹划上市，陈潮先因此考虑让其亲属入股发行人，并因此将其通过新致尚间接持有的部分发行人股份无偿赠与陈春琳。

陈潮先将其合法所有的新致尚的财产份额赠与陈春琳，陈春琳同意接受赠与，双方意思表示真实，未违反相关法律、法规或规范性文件的禁止性规定；赠与财产已依法办理权利转移手续。据此，上述新致尚财产份额的转让真实、合法、有效。

（二）郑先珂转让股份给陈春琳的原因，郑先珂所持股份是否系受托持股，是否存在特殊利益安排

在致尚有限吸收合并春生电子后，因公司开始筹划上市，陈潮先考虑让其亲属入股发行人。考虑到上市本身的不确定性及上市时间较长等因素，陈潮先与郑先珂等 3 人协商是否愿意向陈潮先的亲属转让部分股权并回收部分资金。经协商，郑先珂、刘红梅、沈泉庆各向陈潮先的亲属转让了新致尚 2.4% 的财产份额（对应致尚有限股权比例为 0.34%），其中包括郑先珂向陈春琳转让的新致尚 0.45% 的财产份额。

郑先珂通过持有新致尚财产份额，间接持有的发行人股份自取得之日起一直由其本人真实持有，不存在受托持股情形，也不存在其他特殊利益安排。

（三）沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳与发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要客户和供应商是否存在关联关系或其他利益往来

1、陈春琳与发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要客户和供应商的关联关系和其他利益往来情况

陈春琳是发行人业务经理刘荣珍的配偶，并系发行人实际控制人陈潮先、副总经理陈和先的妹妹，与该等人员及其亲属存在关联关系，并存在正常的家庭成员之间的资金往来；除此之外，陈春琳与发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户和供应商不存在其他关联关系或其他利益往来。

2、沈泉庆、郑先珂、刘红梅与发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要客户和供应商不存在关联关系或其他利益往来

报告期内，除郑先珂因共同投资和相互间的资金拆借，与发行人实际控制人陈潮先存在资金往来，以及黄焕华就其受让的新致尚财产份额分别向沈泉庆、郑先珂、刘红梅支付转让价款之外，沈泉庆、郑先珂、刘红梅与发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要客户和供应商不存在利益往来。

二、说明陈和先受让邱文龙股份的资金来源，邱文龙向陈和先转让股份价格与兴致尚、兴春生增资价格存在较大差异的原因及合理性

陈和先受让邱文龙股份的资金来源为其个人和家庭的合法自有资金；邱文龙向陈和先转让股份价格与兴致尚、兴春生增资价格存在差异主要系两次股权变动之间间隔时间较长、公司业务及收入结构发生较大变化、公司合并春生电子等股

权转让背景和影响定价的因素产生较大变化，具有合理性。

（一）陈和先受让邱文龙股份的资金来源

陈和先于 2017 年 4 月以 315 万元的价格受让邱文龙转让的致尚有限 6.3% 的股权，转让价款于同年 4 月 27 日以银行转账方式支付给邱文龙。

经查阅陈和先提供的、用于支付上述股权转让价款的银行账户在转让价款支付前后三个月（2017 年 1 月-7 月）的交易明细，除向邱文龙支付 315 万元转让款、其个人账户互转和与家庭成员及陈潮先等亲属之间的资金往来，以及陈和先个人的投资理财之外，前述期间内，该银行账户不存在其他交易。

根据上述银行交易明细及陈和先提供的其个人其他银行账户交易记录、转账回单等资料，并经陈和先、陈潮先分别说明，因陈和先个人购买的理财产品等占用了较多资金，导致向邱文龙进行支付当日，陈和先个人银行账户中可使用的余额不足以支付转让价款，因此由陈潮先向其提供了借款。同时，陈和先已以其个人和家庭的自有资金，于 2017 年 4 月 27 日、2017 年 7 月 10 日向陈潮先清偿了全部借款。陈和先与陈潮先并分别书面确认，陈和先于 2017 年自邱文龙处受让的致尚有限的股权自受让取得之日起即为陈和先个人真实所有，不存在由陈和先代陈潮先或其他第三人持有发行人股份的情形。

综上，陈和先在向邱文龙支付转让价款当日以陈潮先提供的借款完成支付，但相应借款已在 2017 年 7 月以其个人和家庭的合法自有资金清偿完毕，因此，陈和先受让邱文龙股份的资金来源为其个人和家庭的合法自有资金。

（二）邱文龙向陈和先转让股份价格与兴致尚、兴春生增资价格存在较大差异的原因及合理性

1、邱文龙向陈和先转让股权与兴致尚、兴春生增资入股时，发行人公司估值和股东构成等差异情况

在 2017 年 5 月邱文龙向陈和先转让股权（即发行人第九次股权转让）之后，兴致尚、兴春生于 2017 年 12 月增资入股（即发行人第五次增资）之前，发行人因换股吸收春生电子还于 2017 年 10 月进行了第四次增资。因此，发行人第九次股权转让与第五次增资除转让价格、公司估值不同外，在定价依据、股东构成等

方面亦存在差异，具体如下：

股权变动	公司估值	定价依据	股权转让/增资前的股东构成	股权转让/增资后的股东构成
2017年5月第九次股权转让	5,000万元	发行人净资产	陈潮先、新致尚、刘东生、邱文龙	陈潮先、新致尚、刘东生、陈和先
2017年10月第四次增资	约1.2亿元（不含春生电子）	第三方评估报告	陈潮先、新致尚、刘东生、陈和先	陈潮先、新致尚、刘东生、陈和先、（新增计乐宇、计乐贤、计乐强、计献辉）
2018年1月第五次增资	6亿元	以发行人的经营状况为依据，充分考虑发行人的资产状况、未来盈利、发展前景及激励效果等因素后，综合讨论确定	陈潮先、新致尚、刘东生、陈和先、计乐宇、计乐贤、计乐强、计献辉	陈潮先、新致尚、刘东生、陈和先、计乐宇、计乐贤、计乐强、计献辉、（新增兴致尚、兴春生）

2、发行人第九次股权转让与第五次增资价格差异较大的原因及合理性

发行人第九次股权转让价格与第五次增资价格差异较大的原因主要包括：

（1）邱文龙向陈和先转让股权时，双方在2016年末即已就股权转让事项和转让价格达成一致，但因邱文龙人在异地，直至2017年方返回深圳办理变更手续；而发行人第五次增资审议通过时间为2017年12月22日，两次股权变动价格确定的时间实际间隔一年左右；

（2）第九次股权转让发生时，发行人主要从事精密结构件及合金刀具、精密加工及配套产品销售等业务；第五次增资时，发行人主营业务增加游戏机零部件和电子连接器业务，精密制造业务占比下降，公司的业务和收入构成均发生较大变化；同时，发行人报告期内的主要产品滑轨于2017年12月通过客户备案并建立产品代码，直接导致发行人第五次增资时估值大幅增长；

（3）在第九次股权转让完成后、第五次增资前，发行人吸收合并了春生电子，发行人的资产和业务规模因此显著提升；

（4）两次股权变动的背景和影响定价的因素不同。第九次股权转让主要系早期股东邱文龙因临近退休，出于个人原因考虑而退股（2016年，致尚有限拟布局游戏机零部件业务，邱文龙认为布局新业务可能致使公司未来发展具有较大的不确定性。鉴于其本人已临近退休，邱文龙认为致尚有限未来发展所面临的风险与其个人的退休安排不符，故决定自致尚有限退股），转/受让双方在协商定价时

主要考虑原股东的投入成本和转让时公司的资产状况等因素；第五次增资是公司结合公司基本情况和未来发展预期等，对员工实施的股权激励，增资定价除公司资产状况之外，更多需要考虑未来盈利、发展前景及对员工的激励效果等，与发生于两位自然人之间的第九次股权转让有根本区别，因此两次股权变动价格差异较大。

基于上述原因，邱文龙向陈和先转让股份价格较兴致尚、兴春生增资价格存在较大差异，具有合理性。经访谈确认，邱文龙对本次股权转让及后续增资、估值变动情况均已知悉，对股权转让事实予以认可、不存在纠纷或者潜在纠纷。

三、说明张世杰将其持有股份转让给余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春是否涉及换取服务，发行人未确认股份支付的原因，张世杰入股发行人以及余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春受让张世杰股份的资金来源与价款支付情况

发行人向张世杰授予股份时已经确认了股份支付费用，其后张世杰将其持有股份转让给余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春不涉及公司需要再次提供股份以换取岳朝勇等 5 人增量服务的情形，发行人未再次确认股份支付具有合理性；张世杰入股发行人以及余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春受让张世杰股份的资金均为各自合法自有和/或自筹资金，相关价款已支付。

（一）张世杰将其持有股份转让给余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春不涉及换取服务，发行人未确认股份支付的原因

2020 年 5 月，张世杰作为有限合伙人出资 614 万元，与其他受激励员工合计出资 1,600 万元设立深圳致胜并对致尚科技增资，由此间接持有致尚科技 62.55 万股。2020 年 8 月，张世杰按照深圳致胜增资价格将其持有的部分股权转让给余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春（以下统称为“岳朝勇等 5 人”），具体情况如下：

序号	时间	转让方	受让方 (入股方)	转让或入股价 格(万元)	间接持有 致尚科技 股份数量	是否涉及 股份支付	原因
1	2020 年 5 月	不适用	张世杰	614.00	62.55	是	深圳致胜 增资

2	2020年8月	张世杰	岳朝勇	16.00	1.63	否	考核调整
		张世杰	王成春	10.00	1.02		
		张世杰	陈长江	11.00	1.12		
		张世杰	余成秋	50.00	5.09		
		张世杰	刘崇军	40.00	4.08		

张世杰于2020年2月入职公司，负责拓展扩大光纤连接器业务。2020年5月，发行人对张世杰领导的团队整体进行股权激励，张世杰通过深圳致胜增资入股发行人的方式，间接持有致尚科技62.55万股股份。发行人以最近一次增资入股（2020年7月前海睿泽增资）的每股价格11.96元作为公允价值确认了此次股权激励涉及的股份支付费用。

2020年8月，根据张世杰对其领导的团队的考核情况，张世杰按照深圳致胜增资价格将其持有的部分股权转让给团队成员岳朝勇等5人。该次转让乃张世杰领导的团队内部的考核调整，不涉及公司需要再次提供股份以换取岳朝勇等5人增量服务的情形，故未再次确认股份支付费用。

发行人对张世杰领导的团队进行股权激励，确认股份支付费用，参考公司公允价值对应的增资前一年的市盈率为27.62倍，已处于较高的估值水平。

此外，根据《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题26，股份支付具体适用情形为：对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第11号——股份支付》。发行人向张世杰授予股份时已经确认了股份支付费用，其后张世杰的股份变动属于团队内部调整，不属于上述问答中的具体适用情形。

（二）张世杰入股发行人以及余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春受让张世杰股份的资金来源与价款支付情况

张世杰入股发行人以及岳朝勇等5人受让张世杰股份的资金来源均为各自合法自有和/或自筹资金，并均已足额缴付，具体情况如下：

序号	时间	转让方	受让方 (入股方)	转让或入股价格 (万元)	资金来源	是否支付	支付时间
----	----	-----	--------------	-----------------	------	------	------

1	2020年5月	不适用	张世杰	614.00	自有和/或自筹资金	是	2020年5月
2	2020年8月	张世杰	岳朝勇	16.00		是	2020年8月
		张世杰	王成春	10.00			
		张世杰	陈长江	11.00			
		张世杰	余成秋	50.00			
		张世杰	刘崇军	40.00			

四、说明张德林变换员工持股平台持有发行人股份的原因，股权转让完成后张德林间接持有致尚科技的股份数量及比例是否发生变化

张德林系因发行人为规范员工持股情况而变换持股平台；股权转让完成后，张德林间接持有致尚科技的股份数量增加 0.86 万股、间接持股比例和其入股时保持不变（0.25%），但由于张德林为保持股份比例而受让新增股份价格大于公允价值，故无需确认股份支付费用。

（一）张德林变换员工持股平台持有发行人股份的原因

新致尚系陈潮先为亲友入股发行人而设立的持股平台，兴致尚是发行人为实施员工股权激励而设立的有限合伙企业。2017年12月，发行人第一次实施股权激励时，张德林担任发行人财务负责人兼春生电子副总经理，鉴于张德林实际获授股份的数量高于其他同级别员工，为避免同期获授股份的其他员工异议，故由张德林的岳母通过新致尚代其持有部分激励股权。后为规范员工持股，公司于2019年8月要求张德林变换了持股平台。具体情况如下：

单位：万股、万元

平台	时间	转让方	受让方	间接持有致尚科技股份数量	间接持有致尚科技股份数量占比	是否涉及股份支付	股权公允价值	股份支付金额
新致尚	2017年12月	陈潮先	刘志琴（张德林）	17.80	0.25%	否	143.47	受让价格等于公允价值，无需确认
	2019年8月	刘志琴（张德林）	陈潮先	19.14 [注 1]	0.24%	否	143.47	不适用
兴致尚	2019年8月	陈潮先	张德林	13.40	0.25%	否	152.37 [注 2]	实际支付价款 159.77 万元大于股权公允价值，无需确认 [注 3]
		陈翔翔	张德林	6.60		否		

注 1: 按照 2018 年 9 月整体变更后股份数量变化系数 (80,000,000/74,404,760) 计算, 张德林持有致尚科技的股份数量对应为 19.14 万股 (17.80*80,000,000/74,404,760);

注 2: 张德林新增 0.86 万股按 10.35 元/股计算的公允价值 8.90 万元, 与刘志琴原持有的 19.14 万股价值 143.47 万元之和, 即公允价值合计为 152.37 万元;

注 3: 2017 年 12 月, 刘志琴(张德林)受让陈潮先新致尚财产份额; 2019 年 8 月, 刘志琴(张德林)将其原受让的全部新致尚财产份额转回给陈潮先; 2019 年 8 月, 张德林分别向陈潮先、陈翔翔支付 107.01 万元、52.75 万元以受让兴致尚持有公司 20 万股股份, 即 2019 年 8 月张德林更换持股平台后间接持有发行人 20 万股股份, 共实际支付价款 159.77 万元, 高于按前述计算的公允价值。

(二) 股权转让完成后张德林间接持有致尚科技的股份数量及比例变化情况

2017 年 12 月, 财务负责人张德林岳母刘志琴受让陈潮先持有的新致尚 1.78% 的财产份额, 从而间接持有致尚科技 17.80 万股, 占致尚科技股份数量的比例为 0.25%; 2019 年 8 月, 刘志琴将其持有的新致尚 1.78% 的财产份额转回给陈潮先, 同时陈潮先及陈翔翔将其二人分别持有的兴致尚 8.38% 和 4.13% 的财产份额转让给张德林, 由此张德林持有致尚科技股份数量为 20.00 万股, 占致尚科技股份数量的比例为 0.25%。按照 2018 年 9 月整体变更后股份数量变化系数计算, 为保持股份比例不变, 张德林新增持有致尚科技的股份数量为 0.86 万股 (20.00 - 17.80 * 80,000,000 / 74,404,760)。

即张德林于 2017 年 12 月新增持有致尚科技 17.80 万股, 参照 2017 年 12 月份兴致尚和兴春生增资每股价格 8.06 元该股权公允价值为 143.47 万元; 于 2019 年 8 月新增持有致尚科技 0.86 万股, 参照 2017 年 12 月份兴致尚和兴春生增资每股价格和 2019 年 6 月 30 日每股净资产, 按每股价格 10.35 元确认公允价值, 新增股权价值为 8.90 万元, 合计股权价值为 152.37 万元。

张德林受让上述股份合计支付价款 159.77 万元, 支付款项大于受让股权的公允价值, 故无需确认股份支付费用。

五、说明 2021 年 2 月翁文高与徐光天、黄晓胜、赵恩光、甘亚、魏跑锋股权转让发生的原因及合理性, 上述股权转让并未导致上述自然人间接持有致尚科技股份比例发生变化, 但转让价格存在差异的原因

翁文高与徐光天等人于 2021 年 2 月进行的股权转让是为了使深圳致胜的合伙人数量符合法律规定而进行; 该次转让实际未支付转让价款, 申请文件中出现

的该次转让价格的差异系当次转让的发行人股份对应至不同平台的出资额差异所致。

（一）2021年2月翁文高与徐光天、黄晓胜、赵恩光、甘亚、魏跑锋股权转让发生的原因及合理性

根据深圳致胜的工商企业档案，深圳致胜在2020年5月成立时全体合伙人数量即已达到《合伙企业法》规定的人数上限（50人）。2020年8月，因公司考核调整，深圳致胜的有限合伙人张世杰需将其持有的深圳致胜财产份额分别转让予新入伙的有限合伙人余成秋、刘崇军、岳朝勇等5人，导致该次转让完成后深圳致胜的全体合伙人数量超过了50人。

2021年2月，公司发现上述疏漏，为使各员工持股平台的员工持股人数符合法律规定，遂由翁文高与徐光天、黄晓胜、赵恩光、甘亚、魏跑锋等同时在不同平台持有股份的员工，以各合伙人穿透后合计持有发行人股份数量不变为前提，将其持有的不同平台的财产份额进行了置换。

（二）发行人上述股权转让并未导致上述自然人间接持有致尚科技股份比例发生变化，但转让价格存在差异的原因

上述股权转让具体情况如下：

单位：万元、万股

平台	转让时间	转让方	受让方	认缴出资额	间接持有致尚科技股份数量	原因
兴春生	2021年2月	翁文高	徐光天	9.17	1.22	与员工持股平台深圳致胜的股权进行置换
		翁文高	黄晓胜	13.75	1.84	
		翁文高	赵恩光	13.75	1.84	
		翁文高	甘亚	24.45	3.26	
		翁文高	魏跑锋	13.75	1.84	
深圳致胜	2021年2月	徐光天	翁文高	12.00	1.22	与员工持股平台兴春生的股权进行置换
		黄晓胜	翁文高	18.00	1.84	
		赵恩光	翁文高	18.00	1.84	
		甘亚	翁文高	32.00	3.26	
		魏跑锋	翁文高	18.00	1.84	

上述股权转让并未导致翁文高、徐光天等自然人间接持有致尚科技股份比例

发生变化，发行人本次发行上市申请文件中就上述股权转让价格披露中存在的差异，实质为翁文高与徐光天等自然人在不同持股平台所持有的财产份额所对应的、在相关平台的认缴出资额的不同；在上述股权转让过程中，相关自然人实际亦未就上述股权转让支付转让对价。

六、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、取得和查阅新致尚的工商企业档案、新致尚历次财产份额变更的转让协议、转让价款支付凭证及完税证明等资料。

2、取得和查阅陈潮先与郑先珂、刘红梅、沈思品 3 人之间的银行交易记录、转账回单等资料，访谈陈潮先、郑先珂、刘红梅、沈泉庆及沈泉庆的父亲沈思品，了解陈潮先与前述人员之间转让新致尚财产份额的背景、交易定价、资金来源等。

3、取得和查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署的调查表，访谈发行人的其他核心人员或取得其签署的调查表，确认前述人员与沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳是否存在关联关系；“其他核心人员”具体为发行人的采购总监翁文高（董事会秘书陈丽玉的配偶）、业务总监徐光天和周庆枢、业务经理陈翔翔（陈潮先表弟）、刘荣珍（陈潮先妹妹的配偶）、王秀敏（董事计乐宇的配偶）、黄焕华（董事陈和先配偶的弟弟）、人事经理陈玲玲（陈潮先表妹）、采购经理卓成燕（股东计乐贤配偶）、财务部经理蒋云利、出纳刘芬芳和叶燕微等关键岗位人员。

4、取得发行人实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员和其他核心人员报告期内的个人银行交易明细记录以及个人对账户完整性的说明及承诺，对该等人员报告期内单笔 5 万以上流水中的交易对方与沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳 4 人进行比对，核查该等人员与沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳的大额资金往来情况。

5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络查询方式，对沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳的对外投资情况，以及该等人员与发行人主要客户、供

应商的股东或高管是否存在重合等情况进行比对核查，取得沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳分别出具的书面确认文件等，核查该等人员是否与发行人的主要客户、供应商存在关联关系或其他利益往来。

6、访谈陈和先和邱文龙，了解邱文龙与陈和先之间股权转让的背景、转让定价协商情况、定价依据和转让价款支付情况等，查阅陈和先提供的支付股权转让价款的银行回单及完税证明，以及付款银行账户在支付转让价款前后三个月（2017年1月-7月）的银行交易明细，了解相关资金往来的具体情况；就陈潮先向陈和先出借资金支付股权转让价款事项访谈陈潮先、陈和先。

7、取得和查阅发行人就第九次股权转让和第五次增资相关情况出具的书面说明，了解邱文龙向陈和先转让股权及兴致尚、兴春生增资入股时，发行人经营情况、资产状况的差异等情况；查阅发行人出具的说明中列举的发行人吸收合并春生电子时委托第三方评估机构出具的评估报告、滑轨产品通过客户备案的沟通邮件等资料。

8、取得和查阅深圳致胜的工商企业档案，查阅张世杰的增资价款支付凭证、向余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春转让股份的财产份额转让协议及上述岳朝勇等5人的价款支付凭证。

9、取得和查阅发行人和新致尚、兴致尚的工商企业档案，就张德林变换员工持股平台持有发行人股份的原因，以及持股平台变换前后其个人间接持有发行人股份数量和持股比例的变化情况等对张德林进行访谈。

10、取得和查阅深圳致胜、兴春生的工商企业档案，查阅翁文高与徐光天、黄晓胜、赵恩光、甘亚、魏跑锋的财产份额转让协议、发行人的《招股说明书》，以及发行人就翁文高与徐光天等人股权转让发生的原因及合理性出具的书面说明。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、陈潮先向沈泉庆、郑先珂、刘红梅转让新致尚的财产份额真实且具备合理性，股权转让定价公允，本次股权的价款支付及资金来源真实、合法、有效；

陈潮先赠与陈春琳的新致尚财产份额已依法办理权利转移手续，相关赠与真实、合法、有效；郑先珂向陈春琳转让股权的原因具有合理性，其所持股份不存在受托持股，也不存在其他特殊利益安排；除基于正常的家庭成员资金往来、共同投资和相互间的资金拆借、支付转让价款等情形而存在资金往来外，沈泉庆、郑先珂、刘红梅、陈春琳与发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要客户和供应商均不存在关联关系或其他利益往来。

2、陈和先受让邱文龙股份的资金来源为其个人和家庭的合法自有资金；邱文龙向陈和先转让股份价格与兴致尚、兴春生增资价格存在差异主要系两次股权变动之间间隔时间较长、公司业务及收入结构发生较大变化、公司合并春生电子等股权转让背景和影响定价的因素产生较大变化，具有合理性。

3、发行人向张世杰授予股份时已经确认了股份支付费用，其后张世杰将其持有股份转让给余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春不涉及公司需要再次提供股份以换取岳朝勇等 5 人增量服务的情形，发行人未再次确认股份支付具有合理性；张世杰入股发行人以及余成秋、刘崇军、岳朝勇、陈长江和王成春受让张世杰股份的资金均为各自合法自有和/或自筹资金，相关价款已支付。

4、张德林系因发行人为规范员工持股情况而变换持股平台；按照致尚有限 2018 年 9 月整体变更股份数量变化系数计算，为保持股份比例不变，股权转让完成后，张德林间接持有致尚科技的股份数量增加 0.86 万股，但由于张德林受让股份价格大于公允价值，故无需确认股份支付费用。

5、翁文高与徐光天等人于 2021 年 2 月进行的股权转让是为了使深圳致胜的合伙人数量符合法律规定而进行；该次转让实际未支付转让价款，申请文件中出现的该次转让价格的差异系当次转让的发行人股份对应至不同平台的出资额差异所致。

3.关于土地收购进展

申请文件及首轮问询回复显示，发行人已于 2021 年 1 月与电连技术签订《深圳市二手房买卖合同》，约定由发行人以总价 32,600 万元的价格购买电连技术拥有的位于深圳市光明区的特定土地使用权及地上建筑物。截至目前，发行人已向电连技术支付交易定金人民币 3,000 万元，上述发行人购买的产业用地使用权及

附着建筑物房产尚未办理产权登记过户及房屋交付手续。

请发行人说明上述房产截至目前的收购进展、当前用途、是否已投入使用，是否满足固定资产确认条件，是否存在收购失败的风险，若收购失败对发行人生产经营的影响，发行人是否需要承担违约责任；结合预计折旧金额说明收购后对发行人经营业绩影响情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人收购电连技术出售的土地使用权及地上建筑物（以下称“标的房产”）的进展情况、当前用途、是否已投入使用，是否满足固定资产确认条件，是否存在收购失败的风险，若收购失败对发行人生产经营的影响，发行人是否需要承担违约责任

电连技术作为出卖方在标的房产收购中的义务已履行完毕，发行人已付清除银行贷款之外的剩余交易价款，并取得银行的贷款承诺函，可按时付清全部交易价款并办理标的房产的产权转移手续；**标的房产的承租人已完成对已空置的厂房的清场和交付，已完成就已转租的房产办理租赁主体变更和保证金移交手续；**截至 2021 年 12 月 31 日，标的房产尚未达到发行人预定可使用状态，不符合确认固定资产的条件；发行人可按时付清剩余交易价款并办理标的房产的产权转移手续，标的房产不存在收购失败的风险；如收购失败，不会影响发行人的正常生产经营，且仅在收购失败系因发行人逾期付款导致的情形下，发行人方需就收购失败承担定金损失的违约责任。

（一）标的房产的收购进展

根据发行人与电连技术签署的《深圳市二手房买卖合同》（以下称“主合同”）之约定，因标的房产在主合同签署时存有租约（租赁期限至 2027 年 11 月 30 日），故在发行人付清交易定金后，出售方电连技术需负责清场工作，发行人则应在电连技术完成清场工作 15 个工作日内支付 8,600 万元、于电连技术清场完毕后 30 个工作日内完成银行贷款申请手续，按约定付清剩余交易价款。

2022 年 1 月 20 日，发行人与电连技术签署《补充协议三》，约定电连技术

应与承租方深圳市华丰投资有限公司（以下称“华丰投资”）于 2022 年 3 月 1 日终止标的房产存有的租约，标的房产的清场工作在租约终止后转由发行人负责，并视同电连技术于租约终止当日完成了主合同约定的清场工作；发行人应在前述条件达成后按主合同的约定向电连技术支付剩余交易价款。

《补充协议三》签署当日，发行人、电连技术和华丰投资就标的房产清场事宜签署书面协议，同意于 2022 年 3 月 1 日终止华丰投资与电连技术的租约，并约定华丰投资应在与电连技术的租约终止之后，将标的房产向发行人进行交付，并就其承租标的房产期间已转租且转租期限尚未届满的房屋，配合发行人办理租赁主体变更和保证金移交等手续。

截至本回复出具日，电连技术与华丰投资已按约定终止租约，电连技术作为出卖方在标的房产收购中的义务已履行完毕；发行人已向电连技术付清除银行贷款之外的剩余交易价款，取得拟贷款银行出具的贷款承诺函，并已按照银行放款要求和办理房屋产权变更手续所需准备相应资料，可按时付清全部交易价款并办理标的房产的产权转移手续。

（二）标的房产的当前用途及投入使用情况

根据发行人与华丰投资、部分承租标的房产的第三方共同签署的租赁文件等资料，并经实地查看，截至本回复出具日，华丰投资按照上述于 2022 年 1 月 20 日签署的书面协议的约定，已完成对已空置的厂房的清场和交付，已完成就已转租的房产办理租赁主体变更和保证金移交手续。

（三）标的房产是否满足固定资产确认条件

《企业会计准则讲解》（2010）第五章第二节固定资产初始计量中：“企业外购固定资产的成本，包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等”；“外购固定资产是否达到预定可使用状态，需要根据具体情况进行分析判断，如果购入不需安装的固定资产，购入后即可发挥作用，因此，购入后即可达到预定可使用状态。如果购入需安装的固定资产，只有安装调试后达到设计要求或合同规定的标准，该项固定资产才可发挥作用，达到预定可使用状态”。

因此，固定资产的确认条件为达到预定可使用状态，截至 2021 年 12 月 31

日，发行人向电连技术购买的标的房产既未实际交付给发行人使用，也未完成产权变更手续，标的房产仍为电连技术所有，对发行人而言尚未完成购入，未达到预定可使用状态，不符合确认固定资产的条件。

（四）标的房产是否存在收购失败的风险，若收购失败对发行人生产经营的影响，发行人是否需要承担违约责任

发行人可按时付清剩余交易价款并办理标的房产的产权转移手续，标的房产不存在收购失败的风险。

标的房产收购完成后，发行人将以标的房产替代发行人现承租的厂房。鉴于发行人现承租的厂房的租赁期限至 2027 年 4 月 30 日方届满，如收购失败，不会影响发行人的正常生产经营。

根据主合同及其补充协议的约定，发行人在标的房产收购过程中需要承担的违约责任具体为：逾期付款情形下（逾期付款超过 180 日），卖方电连技术有权解除合同并不予退还已收取的定金，同时有权要求发行人退还已收取的标的房产租金。据此，仅在收购失败系因发行人逾期付款导致的情形下，发行人方需就收购失败承担定金损失的违约责任。

二、结合预计折旧金额说明收购后对发行人经营业绩影响情况

根据发行人与电连技术签署的购买合同，以及发行人对该房产预定使用方案，确认固定资产后会增加公司未来的折旧，但公司厂房搬迁后将目前租赁的厂房退租，会节省对应部分租金。

固定资产入账并搬迁后增加的所得税前成本费用金额计算过程如下：

项目	序号	金额（万元）	备注
购买价款	1	32,600.00	
预计过户契税及相关税费	2	1,141.00	契税印花税合计预计 3.5%
预计未来固定资产原值	3=1+2	33,741.00	
预计折旧年限	4	39 年	按剩余土地年限
年折旧金额	5=3*(1-5%)/4	821.90	残值率 5%
厂房搬迁后节省的租金	6	468.32	
固定资产入账并搬迁后增加的所得税前成本费用金额	7=5-6	353.58	

固定资产入账并搬迁后预计会净增加所得税前成本费用 353.58 万元，假设按 2021 年经营业绩计算，则新增成本费用占 2021 年度公司利润总额的比例为 3.43%，对公司经营业绩影响较小。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）保荐机构核查程序

就上述问题，保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、取得和查阅发行人与电连技术之间签署的《深圳市二手房买卖合同》及相关补充协议、相关款项的银行支付凭证等资料。

2、取得和查阅电连技术与华丰投资之间签署的房屋租赁合同，以及电连技术与华丰投资、发行人就标的房产清场事宜签署的书面协议、电连技术向华丰投资支付的补偿金的转账回单、**发行人就华丰投资移交保证金的银行回单**、发行人就标的房屋收购向电连技术支付除银行贷款之外的其他交易价款的付款回单等资料。

3、取得和查阅发行人将标的房产部分出租给第三方的房屋租赁合同、发行人本次发行上市的募投项目可行性研究报告，并实地查看标的房产的具体使用和空置情况，并分别取得发行人和华丰投资出具的书面说明，确认标的房产的当前用途及发行人投入使用的情况。

4、取得和查阅中国银行股份有限公司深圳市分行向电连技术出具的《贷款承诺函》。

5、在发行人财务人员协助下，登录发行人的电子银行账户，了解发行人截至查询日（2022 年 2 月 26 日）的资金账面余额；登录广东政务服务网（<https://www.gdzwfw.gov.cn>），核查发行人是否存在办理房屋产权变更登记手续的实质障碍。

6、取得发行人出具的书面说明。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、电连技术作为出卖方在标的房产收购中的义务已履行完毕，发行人已付清除银行贷款之外的剩余交易价款，并取得银行的贷款承诺函，可按时付清全部交易价款并办理标的房产的产权转移手续；**标的房产的承租人已完成对已空置的厂房的清场和交付，已完成就已转租的房产办理租赁主体变更和保证金移交手续**；截至 2021 年 12 月 31 日，标的房产不符合固定资产确认条件；发行人可按时付清剩余交易价款并办理标的房产的产权转移手续，标的房产不存在收购失败的风险；如收购失败，不会影响发行人的正常生产经营，且仅在收购失败系因发行人逾期付款导致的情形下，发行人方需就收购失败承担定金损失的违约责任。

2、标的房产收购后，确认固定资产后会增加公司未来的折旧，但公司厂房搬迁后将目前租赁的厂房退租，会节省对应部分租金，固定资产入账并搬迁后新增成本费用对公司经营业绩影响较小。

4.关于股份锁定期承诺

申请文件及首轮问询回复显示，陈潮先为发行人控股股东、实际控制人。陈春琳系发行人实际控制人的妹妹，通过新致尚间接持有发行人 0.25%的股份；刘荣珍系发行人实际控制人的妹夫，通过兴致尚间接持有发行人 0.08%的股份；陈玲玲系发行人实际控制人的表妹，通过新致尚和兴致尚间接持有发行人 0.36%的股份；陈翔翔系发行人实际控制人的表弟，通过新致尚和兴致尚间接持有发行人 0.33%的股份；陈丽玉系发行人实际控制人配偶的妹妹，通过新致尚和兴致尚间接持有发行人 2.59%的股份；翁文高系陈丽玉的配偶，通过兴致尚、兴春生和深圳致胜间接持有发行人 0.486%的股份。上述人员均未在招股说明书中作出股份锁定期承诺。

请发行人说明实际控制人亲属陈春琳、刘荣珍、陈玲玲、陈翔翔、陈丽玉、翁文高等的直接、间接持股是否已参照实际控制人进行锁定，相关股份锁定承诺是否符合规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人实际控制人陈潮先的亲属陈春琳、刘荣珍、陈玲玲、陈翔翔、陈

丽玉、翁文高等股份锁定承诺的情况

陈春琳、刘荣珍、陈玲玲、陈翔翔、陈丽玉、翁文高、黄焕华等发行人实际控制人陈潮先的亲属分别通过新致尚、兴致尚、兴春生和深圳致胜间接持有发行人股份，新致尚、兴致尚、兴春生和深圳致胜已就其所持发行人股份的限售安排、自愿锁定股份等补充出具承诺函，相关承诺函内容如下：

“（1）自发行人的股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本企业直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

（2）公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本企业持有公司股票的锁定期限自动延长 6 个月。若公司股票在期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，发行价将进行相应除权除息调整。

（3）本企业将同时遵守法律、法规及中国证监会、深圳证券交易所创业板股票上市规则、深圳证券交易所业务规则等关于持有发行人 5% 以上股份股东所持首发前股份转让的其他相关规定；如有新的法律、法规及中国证监会、深圳证券交易所规范性文件规定与本承诺内容不一致的，以新的法律、法规、中国证监会、深圳证券交易所规范性文件规定为准。

（4）若本企业违反股份锁定承诺而获得股份转让收益的，转让收益无偿划归发行人所有；在转让收益全部缴付发行人前，如发行人进行现金分红的，可直接从本企业应得现金分红中扣除尚未缴付的收益金额；转让收益全部缴付发行人前，不得转让直接或间接持有的发行人股份。

（5）上述承诺一经作出即对本企业具有法律拘束力。”

2022 年 3 月，陈春琳、刘荣珍、陈玲玲、陈翔翔、陈丽玉、翁文高、黄焕华等就其间接持有发行人股份的限售安排、自愿锁定股份等作出如下承诺：

“（1）自发行人的股票在证券交易所上市之日起 36 个月内（“锁定期”），不转让或者委托他人管理本人、直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行

的股份。

(2) 如本人担任发行人董事、监事或者高级管理人员，上述锁定期满后，本人在担任发行人董事、监事或者高级管理人员期间每年转让的发行人股份不超过本人所持有发行人股份总数的 25%，且在本人离职后半年内不转让持有的发行人股份。本人在任期届满前离职的，在本人就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内，仍应遵守前述规定。

(3) 公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期限自动延长 6 个月。若公司股票在期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，发行价将进行相应除权除息调整。

(4) 若本人违反股份锁定承诺而获得股份转让收益的，转让收益无偿划归发行人所有；在转让收益全部缴付发行人前，如发行人进行现金分红的，可直接从本人应得现金分红中扣除尚未缴付的收益金额；转让收益全部缴付发行人前，不得转让直接或间接持有的发行人股份。

(5) 上述承诺一经作出即对本人具有法律拘束力；本人不因在公司职务变更、离职等原因，而放弃履行承诺。”

发行人已于《招股说明书》“第十节 投资者保护”之“四、发行人及相关责任主体做出的重要承诺及相关约束措施”之“（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限等承诺”中对上述情况进行披露。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）保荐机构核查程序

就上述问题，保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、取得陈春琳、刘荣珍、陈玲玲、陈翔翔、陈丽玉、翁文高、黄焕华、新致尚及兴致尚、兴春生、深圳致胜出具的股份锁定承诺函。

2、查阅《招股说明书》。

3、查阅相关法律、法规及规范性文件的规定。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人实际控制人陈潮先的亲属陈春琳、刘荣珍、陈玲玲、陈翔翔、陈丽玉、翁文高、黄焕华等通过新致尚及兴致尚、兴春生、深圳致胜等合伙企业间接持有发行人股份，该等人员及其相关合伙企业均已出具股份锁定承诺，所持股份锁定时间符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求。

5.关于游戏机零部件业务与成长性

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人游戏机零部件业务增长较快，主要终端客户为 N 公司和索尼；N 公司的销售收入为 7,835.43 万元、12,869.92 万元、28,413.07 万元和 10,855.66 万元，其中滑轨业务占比较高，索尼的销售收入为 1,887.04 万元、1,664.70 万元、782.40 万元和 365.42 万元。

（2）根据主流游戏机历史销量计算 Switch 系列产品未来市场容量在 3,814.41 万台（达到 N 公司 Wii 系列销量）至 48,627.12 万台之间（达到索尼 PS 系列销量）。发行人在招股说明书中提示了“终端产品生命周期风险”，但未量化分析。

（3）发行人产品初次进入 N 公司供应链时，N 公司滑轨产品已有供应商。发行人获取滑轨业务时，鉴于当时发行人拟与春生电子合并，2017 年 4 月，客户向春生电子发送产品需求，并提供产品图纸及生产物料清单，由发行人与春生电子配合进行产品及模具开发、生产工艺流程设计等工作。报告期内，发行人主要向电连技术 OEM 采购滑轨，2020 年开始逐渐自制滑轨产品。

（4）终端客户 N 公司管控发行人的具体措施包括物料质量控制和合格供应商稽核，2018 年以来，富士康协同 N 公司或单独针对 N 公司相关产品对发行人开展现场或远程稽核。

（5）通过滑轨连接手柄与游戏主机的方式为 N 公司独有设计，且已于在日本被授予外观设计专利。发行人已形成多项滑轨产品技术成果，并正在将相关技术及改进成果申请发明、实用新型专利或软件著作权等进行保护。

(6) 保荐人对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水进行了核查，核查银行账户流水区间自报告期初或开户日起至 2021 年 6 月 30 日或注销日止。

请发行人：

(1) 说明向 N 公司和索尼销售的毛利及占比情况，发行人销售收入及盈利能力是否对 N 公司存在重大依赖及依据，该依赖是否对发行人构成重大不利影响，并就发行人对于终端客户的依赖进行量化风险提示。

(2) 按照不同主流游戏历史销量测算 Switch 系列产品未来市场容量及发行人滑轨产品预计销售收入，进一步说明发行人未来是否具有成长性，并对“终端产品生命周期风险”进行量化风险提示。

(3) 说明 N 公司在已有滑轨供应商的情况下拓展新供应商的具体原因，同期除发行人外是否引入其他滑轨供应商及相关情况，发行人在 N 公司滑轨基础上进行的外观、技术、工艺等各方面的改进情况，最终获得客户认可的原因；发行人开发滑轨业务所发生的费用金额、费用承担方（母公司/春生电子/其他方），进行滑轨业务开发时尚未合并春生电子但客户向春生电子发送产品需求、未向发行人发送产品需求的原因及合理性。

(4) 说明发行人收购春生电子前与 N 公司、电连技术的业务往来或合作情况；在不具备自主生产能力背景下通过 N 公司、富士康验厂的过程，终端客户及客户是否对生产主体进行约定，对发行人采用 OEM 生产模式是否知情，实现自制后是否需重新认证或稽核；客户进行物料控制的原材料采购、耗用与发行人滑轨生产数量的匹配关系。

(5) 说明与电连技术就滑轨业务权利与义务的约定，电连技术直接参与发行人滑轨业务竞争的壁垒与可能性；将滑轨产品技术及改进成果申请专利或软件著作权保护的具体情况、申请进展，相关专利、技术申请对发行人滑轨业务是否能够形成保护及具体原因。

(6) 说明发行人现有业务及募投项目是否间接涉及电子游戏行业的制作、运营和发行，如是，请进一步说明发行人在上述经营活动中起到的作用；游戏产

业政策变动对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（4）、（5）发表明确意见。

请保荐人说明对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员的资金流水核查期间是否涵盖发行人获取滑轨业务期间，如有，请说明关于获取滑轨业务的相关资金流水核查情况及核查结论，如无，请说明原因及核查是否充分。

【回复】

一、说明向 N 公司和索尼销售的毛利及占比情况，发行人销售收入及盈利能力是否对 N 公司存在重大依赖及依据，该依赖是否对发行人构成重大不利影响，并就发行人对于终端客户的依赖进行量化风险提示

报告期内，公司对终端客户 N 公司的销售收入及毛利占比较高，主要是受到下游终端市场竞争格局以及发行人产品在 N 公司的份额提升影响。

优质的大客户能为公司带来稳定的收入和盈利，但同时导致客户集中度较高，公司销售收入和盈利能力对 N 公司存在重大依赖。上述依赖情形与 N 公司所在的终端市场高度集中相一致，发行人通过技术、工艺、外观等改进创新获得 N 公司认可，并持续扩大产品合作品类和规模，公司具备独立面向市场获取业务的能力；同时 N 公司自身经营和业务状况良好，因此发行人与 N 公司的合作具有稳定性和持续性，发行人对 N 公司的收入、毛利占比较高对发行人不构成重大不利影响，不构成本次发行上市的障碍。

（一）公司对 N 公司和索尼销售的毛利及占比情况

2018 年至 2021 年，公司对 N 公司和索尼销售的毛利及占比情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	毛利额	占比	毛利额	占比
N 公司	12,990.10	70.80%	9,694.18	65.49%
索尼	287.04	1.56%	419.97	2.84%
其他	5,070.31	27.63%	4,689.29	31.68%
合计	18,347.45	100.00%	14,803.44	100.00%

(续上表)

项目	2019 年度		2018 年度	
	毛利额	占比	毛利额	占比
N 公司	4,582.77	43.59%	3,471.62	34.55%
索尼	1,139.43	10.84%	1,086.65	10.82%
其他	4,791.37	45.57%	5,488.49	54.63%
合计	10,513.57	100.00%	10,046.76	100.00%

2018 年至 2021 年，公司对终端客户 N 公司的毛利占比分别为 34.55%、43.59%、65.49%、70.80%，毛利占比持续增加，这主要是由于公司对其销售收入不断增长。自 2017 年公司滑轨产品获得 N 公司认可后，公司集中资源、不断优化提升，以产品品质、交付和高性价比获得客户份额增加并扩大合作产品品类，促进了公司对其收入不断增加。2021 年公司对 N 公司的销售毛利及占比继续提升，主要系 N 公司 2021 年推出最新一代游戏机升级版产品（Switch OLED），该款产品所需的滑轨，公司从零部件的设计、测试等阶段即开始配合客户进行开发，并成为该产品的最早供应商，2021 年该款滑轨产品销售收入为 10,226.89 万元，毛利额为 5,044.12 万元。

2018 年至 2021 年，公司产品应用于 N 公司的主要为最新一代游戏机及其升级版的滑轨、游戏机连接器、Tact Switch 及卡槽等，销售收入分别为 7,835.43 万元、12,877.45 万元、28,414.07 万元和 38,160.18 万元，收入持续增加，这主要系：1) 下游市场需求扩大，N 公司旗下的产品销量上升；2) 公司对 N 公司交易产品种类持续丰富，由期初的滑轨、游戏机连接器逐渐拓展卡槽、Tact Switch 等其他零部件，并且连接器产品的合作规模也有较大增加；3) 公司滑轨产品受到认可，客户对公司产品的采购份额增加，2018 年至 2021 年，公司母端滑轨销售数量占 N 公司当期最新一代游戏机(Switch)销售量所需母端滑轨数量的比例约为 5.76%、19.74%、32.65%和 31.68%；而 2021 年公司销售的升级版滑轨产品占当期销售游戏主机（Switch OLED）产品所需母端滑轨数量的比例超过 100%（该款游戏主机 2021 年 10 月上市销售，2021 年生产数量大于销售数量是正常情形，公司滑轨为产品零部件，主要与主机生产相配套）。

2018 年至 2021 年，公司对终端客户 N 公司销售的产品类型及收入占比情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比
滑轨	30,349.88	79.53%	27,098.53	95.37%
游戏机连接器	6,874.31	18.01%	1,059.50	3.73%
Tact Switch	727.02	1.91%	149.55	0.53%
卡槽	154.98	0.41%	-	-
其他	53.98	0.14%	106.50	0.37%
合计	38,160.18	100.00%	28,414.07	100.00%

(续上表)

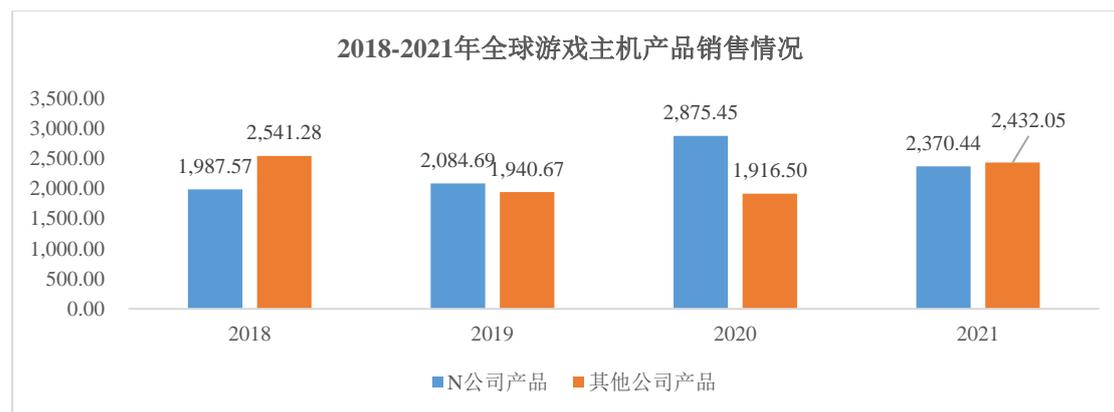
项目	2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比
滑轨	12,204.48	94.77%	2,779.75	35.48%
游戏机连接器	626.97	4.87%	5,055.68	64.52%
其他	46.00	0.36%	-	-
合计	12,877.45	100.00%	7,835.43	100.00%

2018 年至 2021 年，公司产品应用于索尼的主要为 PS4 的连接器产品，销售收入分别为 1,912.76 万元、1,664.71 万元、783.31 万元和 705.93 万元，一方面受终端市场 PS4 销量下滑影响，公司应用于索尼的产品销售收入降低，另一方面系公司对索尼销售产品售价降低，从而导致对索尼销售毛利及其占比逐渐降低。

(二) 公司对 N 公司的依赖不构成重大不利影响

1、N 公司产品所在的终端市场高度集中

公司生产的游戏机零部件等电子元器件产品，服务于游戏主机行业，相较于其他消费电子行业，全球游戏主机市场更加集中，主要产品市场被 N 公司、索尼和微软等三家垄断。根据 VG Chartz 统计数据显示，2018 年至 2021 年，N 公司旗下主要游戏机产品销量占当期全球市场的份额为 43.89%、51.79%、60.01%和 49.36%，下游市场高度集中且 N 公司市场占有率最高。



数据来源：N 公司定期报告、<https://www.vgchartz.com>

公司自设立以来即专注于精密电子零部件制造领域，服务于行业领先企业的消费电子产业链相关产品，提供各种精密金属结构件及精密加工服务。2016 年以来，公司通过市场分析及内部资源、能力研判，特别是公司连接器和精密加工能力的优势，决定进入游戏机相关产业链，N 公司作为行业领先企业，成为公司战略重点。自 2017 年公司滑轨产品通过 N 公司认证以来，公司集中资源不断扩大游戏机零部件产品品类和业务规模，促进了公司对 N 公司的销售收入不断增加。

2、公司与 N 公司合作以通过其认证为前提，且公司持续符合 N 公司合格供应商标准

公司与 N 公司的合作以通过其认证为前提，公司最新一代游戏机（Switch）滑轨产品初次认证导入周期共 16 个月，这对新进入者形成了较高的“认证壁垒”。报告期内，公司持续满足 N 公司的合格供应商标准，并通过工艺、技术和外观改进获得 N 公司认可，不断扩大合作品类和规模，保证了公司与 N 公司合作的持续性和稳定性。

3、公司与 N 公司合作历史较长，交易规模持续扩大

公司全资子公司春生电子自 2010 年即成为 N 公司合格供应商，合作迄今超过 10 年。

2018 年至 2021 年，公司销售收入中对终端客户 N 公司的金额分别为 7,835.43 万元，12,877.45 万元、28,414.07 万元和 38,160.18 万元，交易规模稳步增长的同时，交易产品也由期初的滑轨、游戏机连接器等逐渐拓展卡槽、Tact Switch 等其

它零部件，并且连接器产品的合作规模也有较大增加；截至本回复出具日，公司承接富士康 Forecast 中 2022 年 N 公司滑轨产品数量相比 2021 年 Forecast 仍在增长，同时公司已经进行下一代滑轨产品的预研，公司与 N 公司合作不存在重大不确定性风险。

4、N 公司为行业领先企业，N 公司自身经营不存在重大不确定性

N 公司是全球知名跨国企业，成立于 1889 年，是日本一家主要从事电子游戏软硬件开发的公司，现代电子游戏产业的开创者。成立至今，开发发行了 FC、SFC、N64、NGC、Wii、WiiU、Switch 等一系列广受好评的家用游戏机产品，其近年来游戏主机产品占全球市场的份额接近 50%。

N 公司经营状况良好，截至 2021 年末总资产约为 1,404.68 亿元人民币，净资产约为 1,078.12 亿元人民币，其中货币资金及短期投资约为 859.56 亿元人民币；2021 年 N 公司实现营业收入约为 977.36 亿元人民币，净利润约为 275.01 亿元人民币（上述数据以 2021 年末汇率或年度平均汇率折算）。

N 公司为上市公司，总市值为 607.44 亿美元（2022 年 2 月 18 日数据），经营透明度高，不存在不确定性风险。

5、公司与 N 公司不存在关联关系，公司具备独立面向市场获取业务的能力

除了正常的业务往来外，公司与 N 公司在人员、股权等方面不存在关联关系。公司通过工艺、技术和外观改进获得 N 公司认可，持续扩大合作品类和规模。报告期内，公司 Tact Switch、卡槽及多款游戏机连接器先后通过客户认证。其中，N 公司最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨，公司从产品零部件的设计、测试等阶段即开始配合客户进行开发，历时 18 个月才顺利通过客户认证，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

除 N 公司外，公司技术和实力也得到 Facebook、SENKO 等知名企业认可，顺利通过其合格供应商认证。公司与主要新增客户合作关系稳定，具有可持续性，公司具备面向市场独立获取业务的能力。

综上所述，公司销售收入及毛利对 N 公司占比较高主要是受到下游终端市场竞争格局以及发行人产品在 N 公司的份额提升影响。公司与 N 公司合作以通

过 N 公司认证为前提，且公司持续符合 N 公司的合格供应商标准；公司与 N 公司报告期内产品合作品类和规模持续扩大，公司具备独立面向市场获取业务的能力；N 公司自身经营状况良好，发行人与 N 公司的合作具有稳定性和持续性，不存在重大不确定性。因此，公司对 N 公司销售收入及毛利占比较高对公司不构成重大不利影响，不构成本次发行上市的障碍。

（三）对于终端客户的依赖进行量化风险提示

公司在招股说明书之“第四节 风险因素”中补充披露如下：

（五）终端客户需求变动导致公司盈利能力下滑的风险

公司终端客户主要为日本知名企业 N 公司、索尼、Facebook 等知名品牌商。其中，报告期内公司应用于 N 公司产品销售收入占公司当期营业收入的比例分别为 27.86%、56.98%和 62.07%，销售毛利占当期公司毛利总额的比例为 43.59%、65.49%和 70.80%，公司对终端客户 N 公司的收入和毛利占比较高。

以 2021 年数据为基准，公司对终端客户 N 公司销售收入变动对公司毛利额影响如下表：

项目	公司对 N 公司销售收入变动率				
	-5.00%	-10.00%	-20.00%	-30.00%	-50.00%
毛利额变动率	-3.54%	-7.08%	-14.16%	-21.24%	-35.40%

因此，如公司未来对终端客户 N 公司的销售收入增长减缓或者销量下滑，公司对终端客户 N 公司的收入降低，将导致公司面临盈利能力下滑的风险。

二、按照不同主流游戏历史销量测算 Switch 系列产品未来市场容量及发行人滑轨产品预计销售收入，进一步说明发行人未来是否具有成长性，并对“终端产品生命周期风险”进行量化风险提示。

（一）滑轨产品预计销售收入分析

1、公司终端客户的 Switch 产品竞品分析

目前，市场主流游戏主机产品包括索尼 PS 系列、微软 Xbox 系列以及 N 公司 DS 系列、Wii 系列以及 Switch 系列产品。截至 2021 年末，市场主要游戏产品销量情况如下表：

公司	产品	初次发行时点	现状	存续期	累计销量（万台）
索尼	PS 系列	1994 年	存续	28 年	57,807.70
微软	X Box 系列	2001 年	存续	21 年	17,213.42
N 公司	DS 系列	2004 年	已停产	18 年	22,996.43
	Wii 系列	2006 年	已停产	12 年	11,519.12
	Switch 系列	2017 年	存续	5 年	10,071.71

数据来源：N 公司定期报告、百度百科、<https://www.vgchartz.com>

从上述主要产品的历史数据来看，一是产品总体销量较大，上述产品的销量均超过 1 亿台；二是产品生命周期较长，可达十几年甚至二十余年。不同于硬件更新很快的手机等消费电子产品，游戏主机的固定硬件架构和软件优化功能使得其生命力较长，有着广泛的用户群体（如 Switch 产品用户统计显示 25-34 年龄段是其最大比例用户群体），产品生命周期具有延续性。

（1）竞争企业竞品分析

从竞争企业的角度，N 公司和索尼为行业内主要竞争对手，两家企业的竞争持续几十年，微软为行业后加入者。从市场数据角度，根据 VG Chartz 统计数据，2018 年至 2021 年，N 公司旗下产品销量占当期全球市场的份额为 43.89%、51.79%、60.01%和 49.36%，微软公司旗下产品销量占当期全球市场的份额为 15.26%、12.75%、12.89%和 19.92%，尽管新产品发布使得其 2021 年份额提升，但仍大幅落后于 N 公司和索尼。总体而言，行业最主要的竞争对手还是 N 公司和索尼。

从竞争对手的具体产品角度，微软 Xbox 系列产品于 2001 年推出第一代产品，截至 2020 年共推出 4 代产品，但截至目前未有单款产品销量达到 1 亿台，Xbox 系列从产品销售热度及知名度上均不及 Switch 系列产品。索尼 PS 系列产品于 1994 年推出第一代产品，产品生命周期达 28 年，从游戏主机历史销量来看，目前推出产品达到第三代（或以上），且单品销量达到 1 亿台的仅有索尼 PS 系列产品。

因此，综合企业竞争地位和产品表现，Xbox 不宜作为分析 Switch 产品预计销量的对标竞品，PS 系列产品与 Switch 产品属于最为接近的竞品。

（2）N 公司竞品分析

从 N 公司推出的主要产品来看，DS 系列产品为 N 公司 2004 年推出产品，

产品仅推出 2 代，存续期共 18 年，累计销量达到 22,996.43 万台。Wii 系列产品系目前市场主要游戏机系列产品中存续最短产品，仅存续 12 年，Switch 产品的推出正是替代该产品、对该产品有较大优化提升，且预计 2022 年 Switch 系列产品销量就将超过 Wii 系列产品。Switch 产品为 N 公司 2017 年推出最新产品，产品已推出 2 代，且正在进行下一代产品的开发，作为“历史上销量最快达到 1 亿台的游戏机”，Switch 系列产品热度**超过** DS 系列产品。因此，Switch 系列产品销量达到或超过 DS 系列产品可能性较高。

综上，基于企业竞争地位和产品市场数据情况，PS 系列产品系 Switch 产品最为接近的竞品；从 N 公司自身产品角度，DS 系列产品销量可作为分析 Switch 产品预计销量的参考。

2、以竞品为基础分析公司滑轨产品未来预计收入情况

索尼 PS 系列产品、N 公司 DS 系列产品与 Switch 系列产品截至 2021 年末市场销量对比情况如下表：

公司	产品名称	上市时点	退出时点	累计销量 (万台)	存续时长	现状
索尼	PS	1994 年	2006 年	10,249.00	13 年	已退出
	PS2	2000 年	2012 年	15,768.00	13 年	已退出
	PSP	2004 年	2014 年	8,080.97	11 年	已退出
	PS3	2006 年	2017 年	8,740.34	12 年	已退出
	PSV	2011 年	2019 年	1,590.18	9 年	已退出
	PS4	2013 年	在售	11,681.61	9 年	在售
	PS5	2020 年	新品	1,697.60	2 年	热销中
N 公司	DS	2004 年	2013 年	15,402.06	10 年	已退出
	3DS	2011 年	2021 年	7,594.37	11 年	已退出
	Switch	2017 年	在售	9,672.71	5 年	热销中
	Switch OLED	2021 年	新品	399.00	-	热销中
	下一代产品	-	-	-	-	开发中

数据来源：N 公司定期报告、百度百科、<https://www.vgchartz.com>

针对销售表现优异的产品，游戏主机厂商会通过更新换代的方式延长产品生命周期，索尼初代 PS 产品于 1994 年推出，2020 年推出 PS5 产品，截至 2021 年该系列产品已存续 28 年，累计总销量达 57,807.70 万台。

Switch 产品于 2017 年 4 月上市，由于其原创性的手柄设计使得产品兼具高

清主机画面和掌机的便携性，被《时代》杂志评选为 2017 年十大数码产品第一名。Switch 产品于 2017 年推出第一代产品，并于 2021 年 10 月推出升级版产品，上市不到 5 年累计销量已接近第一代 PS 产品 13 年累计销量。

假若以 PS 系列产品的合计销量为目标销量，公司滑轨产品未来可实现收入情况如下表：

序号	预测前提	Switch 系列产品尚余市场容量（万台）	公司滑轨产品潜在营业收入（万元）
1	Switch 系列产品仅推出 2 代，且销量达到 PS 系列前 2 代水平	15,945.29	152,037.74
2	Switch 系列产品推出 3 代，且销量达到 PS 系列前 3 代水平	24,026.26	229,089.49
3	假定 Switch 系列产品销量达到 PS 系列水平	47,735.99	455,160.88

注 1：根据玩家的配置习惯，除了主机配套手柄外，大多数还会单独购置手柄，因此测算按照一台主机平均配置 4 个手柄计算；

注 2：营业收入=尚余市场容量*公司母端滑轨占 N 公司产品份额*(2*2021 年度主机用滑轨（母端）平均售价+4*2021 年度手柄用滑轨（公端）平均售价)；

注 3：Switch OLED 产品于 2021 年推出，当年销售数量为 399 万台，同期公司应用于该款产品主机滑轨销售数量为 1,416.50 万 PCS，超过当期该款产品销售所需滑轨数。出于谨慎性考虑，测算公司母端滑轨占 N 公司产品份额，仍参照 2021 年度最新一代游戏机（Switch）滑轨销售数据。

假若以 N 公司 DS 系列产品的合计销量为目标销量，公司滑轨产品未来可实现收入情况如下表：

预测前提	Switch 系列产品尚余市场容量（万台）	公司滑轨产品潜在营业收入（万元）
Switch 系列产品销量达到 DS 系列产品销量	12,924.72	123,236.72

考虑到目前软硬件和通讯网络水平提升、消费群体和消费实力增加，Switch 产品超过 DS 系列产品销量的可能性更大。

3、公司滑轨产品收入未来仍有较大增长空间

(1) 依据市场表现和历史数据，Switch 产品达到或者超过 PS 系列前 3 代产品累计销量的可能性更大

过去一款游戏主机主要寿命约是 5~6 年，之后就会推出新一代主机，比如 Wii 是在 2006 年上市，下一代的 Wii U 则在 2012 年推出；但基于目前的销售数据和市场表现推测，Switch 产品的生命周期可能会超越往年的机型。2021 年 10 月，N 公司发布升级版产品 Switch OLED，建议零售价相比上一代产品提升约

20%，成为极为少见的上市第 5 年提高售价的游戏机，这与游戏机的生命周期变得越长就会把价格定得越低以刺激需求的历史规律不同，显示出产品具有旺盛的购买需求；同时，截至目前购买 Switch 产品已经达到 4 年的用户不断增加，按照一般规律估计换机需求将来也十分庞大。2022 年 2 月，在面向投资家的 Q&A 会议上，N 公司社长表示“这是 Switch 发布以来的第五个年头，...该主机处于生命周期的中间点”。因此，按照竞品 PS 系列产品历史销量和 Switch 的最新市场情况，对 Switch 系列产品累计销量进行预测是较为合理的，销量达到或者超过 PS 系列前 3 代产品累计销量的可能性更大。

(2) 以 2021 年度份额作为测算基础，公司未来仍有提升余地

在已有其他供应商的情况下，公司于 2017 年获得 N 公司认可并供应 Switch 产品的滑轨，2018 年至 2021 年，公司母端滑轨销售数量占 N 公司当期最新一代游戏机（Switch）销售量所需母端滑轨数量的比例约为 5.76%、19.74%、32.65% 和 31.68%，公司份额有较大增加。在 N 公司 2021 年 10 月上市销售的最新一代游戏机产品（Switch OLED）中，公司紧跟客户研发进程并率先供应，公司销售的该产品滑轨占当期销售游戏主机产品所需母端滑轨数量的比例超过 100%。目前，公司已经进行下一代滑轨产品的预研。此外，公司与 N 公司合作的产品品类也在不断增加中，除了滑轨产品外，还有游戏机连接器等多个品类。

在上述销量预测中，公司以 2021 年供应 Switch 产品的滑轨的份额比例为测算基础是较为保守的，同时也未考虑公司供应 N 公司其他产品的潜力。

(3) 根据客户排产计划，2022 年产品数量仍有增加

根据与公司直接客户富士康沟通的排产计划和预测，截至本回复出具日，公司承接富士康最新的 Forecast 中 2022 年滑轨产品采购数量相比 2021 年 Forecast 采购数量仍在增长，2022 年公司滑轨产品销售数量仍有可能增加。

(二) 在 N 公司终端产品预计销量下降的情况下，发行人保持游戏机零部件业务收入的具体措施

1、N 公司 Switch 产品预计销量下降但仍处于较高水平

2022 年 5 月 10 日，N 公司在业绩说明会披露，受芯片短缺的持续影响，下

调了 Switch 产品预计销售数量，这主要是由于“考虑到半导体短缺对生产的影响等因素”。

同时根据 N 公司披露, Switch 产品下财年的预计销量仍将达到 2,100 万台。而根据 VG Charts 统计数据, 自 2004 年以来索尼及微软旗下产品, 未有单品销量达到过 2,000 万台 (自然年度内)。因此, 即使因芯片短缺影响生产等因素导致 N 公司下调了 Switch 系列产品销售预期, 产品销量仍将继续排名行业第一位。

报告期内, 发行人持续改进产品品质, 以良好的性价比获得客户的认可, 发行人对终端客户 N 公司的收入持续增长。N 公司终端产品销量保持较高水平, 可保障发行人游戏机零部件业务收入保持较高水平。2022 年 1-3 月, 公司游戏机零部件产品收入较上年同期增长了 80.04% (未经审计), 截至 2021 年 3 月末, 公司游戏机零部件产品在手订单未交金额为 5,174.66 万元 (滑轨等主要产品订单交货期约为 1-2 月, 客户采购需求约为每月下发一次), 业务发展形势较好。

2、发行人滑轨产品份额有望随着终端客户升级版产品 (Switch OLED) 销售增长而继续提升

2021 年 10 月, N 公司发布了最新一代游戏机升级版产品 (Switch OLED)。该款产品发布后, 2021 年第 4 季度及 2022 年第 1 季度产品销量占当期 Switch 系列产品销量的比例为 36.93% 和 44.04%, 占比提升; 同时, 根据富士康下发最新的 Forecast, 该款滑轨采购数量较上年提升了约 86%, 采购数量占 Switch 系列滑轨采购数量的比例约为 44%。

而该款滑轨产品公司从产品零部件的设计、测试等阶段即开始配合客户进行开发, 并率先供货。2021 年, 该款滑轨 (母端) 销售数量为 1,416.50 万 PCS; 2022 年 1-3 月, 该款滑轨 (母端) 产品销售数量为 505.74 万 PCS, 业务发展良好。

因此, 公司滑轨产品份额比例有望随着 Switch OLED 产品销售数量和比例的增加继续提升, 从而提升游戏机零部件业务收入。

3、发行人重点拓展的精准控制器产品快速增长, 未来将成为发行人重要的收入增长来源

精准定位控制器为公司报告期内重点拓展产品。公司精准定位控制器关键技术显著改善了产品漂移问题，并已在国内及日本取得专利授权，产品小巧轻便，复位精度高，具有 2,000 万次以上使用寿命，可被应用于 VR/AR 设备、游戏机及无人机等需要精准定位及实时遥控的领域，技术门槛高，产品及主要应用情况如下：



2020 年，公司精准定位控制器产品顺利通过 Facebook 认证，2022 年又新增字节跳动等国内知名客户，具体情况如下表：

项目	主要客户	进展	需求分析
现有客户	Facebook 等	已批量交货	产品主要应用于产品控制手柄，每只手柄需要 1-2 PCS 精准定位控制器，每台主机标准配置约为 2 只手柄
新增客户	字节跳动、深圳市欢创科技有限公司等	已收到客户订单	
正在拓展客户	N 公司、索尼等	客户验证测试中	

2020 年及 2021 年，公司精准定位控制器产品分别实现销售收入 620.22 万元和 2,170.45 万元；2022 年 1-3 月，发行人精准定位器产品实现收入 527.15 万元（未经审计），较上年同期增长了 171.60%（未经审计），毛利率达到 44.69%（未经审计）。通过现有行业头部客户的使用推广和所应用行业/产品的快速发展，精准定位器业务未来将成为发行人重要的收入增长来源。

4、公司持续深化与客户合作，拓展游戏机零部件产品品类，交易产品种类持续丰富

报告期，公司围绕核心客户需求持续进行研发投入，目前已新开发出多款游戏机零部件，正在导入客户供应链，具体情况如下表：

项目	应用情况	进展	需求分析
游戏机连接器 1	N 公司	客户验证测试中	应用于产品主机，配比约为 1:1
游戏机零部件 1	Switch 产品	客户验证测试中	应用于产品主机，配比约为 1:1
游戏机连接器 2	索尼 PS5 产品	2021 年下半年通过检验，已批量交货	应用于产品主机，配比约为 1:1
游戏机连接器 3		客户验证测试中	应用于产品主机，配比关系约为 1:1
游戏机连接器 4		待送样客户测试	

游戏机连接器 5		待送样客户测试	
----------	--	---------	--

针对 N 公司，除上述正在导入的游戏机连接器等产品，目前公司已启动了下一代滑轨产品的预研，同时精准定位控制器产品已就产品售价与客户展开多次协商，并已顺利通过了 N 公司 3,500 万次的产品使用寿命测试；针对索尼，除上述应用于 PS5 的游戏机连接器外，公司精准定位控制器产品目前也已完成了产品使用寿命、二理化验证等测试程序，尚待进一步的认证。公司保持了持续的研发投入和对重点客户的紧密跟进，游戏机零部件业务可持续发展能力不断增强。

综上，受芯片短缺的持续影响，N 公司下调了 Switch 系列产品预计销售数量，这主要是由于“考虑到半导体短缺对生产的影响等因素”；针对终端产品预计销量的下降情况，发行人通过率先提供数量和比例都在增加的升级版产品的滑轨部件、加大较为成熟的精准定位控制器产品的推广力度以及跟进下一代产品研发、不断丰富产品种类等多种方式应对，公司游戏机零部件业务发展良好，业务具有可持续性。

（三）公司业务具有成长性

1、公司对 N 公司销售的主要产品收入增加，交易品类不断丰富

公司滑轨产品自 2017 年通过认证后，2018 年至 2021 年公司滑轨产品销售收入分别为 2,779.75 万元、12,204.48 万元、27,098.53 万元和 30,349.88 万元，销售收入快速增长。同时，在合作过程中，公司的产品及技术得到客户认可，合作不断深化。2019 年 11 月，客户向公司发送了最新一代游戏机升级版（Switch OLED）滑轨产品的开发需求，该款滑轨公司从产品零部件的设计、测试等阶段即开始配合客户进行开发，并成为其新一代产品最早供应商。导入 N 公司供应链后，该款滑轨产品销量快速增长，2021 年实现销售收入 10,226.89 万元。

2022 年 1-3 月公司对富士康销售滑轨产品实现收入约 **6,436.09** 万元（未经审计），相较于 2021 年 1-3 月同比增长 **73.30%**（未经审计）。而根据富士康提供的 Forecast，2022 年公司滑轨业务仍有可能增长。

公司除向 N 公司提供滑轨产品外，报告期公司持续为客户开发配套新产品，包括游戏机连接器、Tact Switch 及卡槽等其他零部件产品。报告期内，除滑轨外

公司应用于 N 公司相关产品销售收入分别为 672.97 万元、1,315.54 万元和 7,810.30 万元，交易规模稳定增长。

2、庞大的游戏主机市场为公司继续成长提供了空间

(1) 全球游戏主机市场规模庞大，为公司业务提供了市场空间

近年来，随着生活水平的提高及人均收入的增长，具备休闲、益智、家庭互动等特点的游戏主机市场快速增长。根据 New Zoo 统计数据显示，全球游戏主机市场 2017 年市场规模为 329 亿美元，而 2020 年则达到 512 亿美元，年均复合增长率达到 15.88%，2021 年市场规模仍高达 504 亿美元，稳定在 500 亿美元以上。



数据来源：New Zoo

而依据同行业竞品历史销售数据测算，N 公司 Switch 系列产品仍有较大市场容量，这为公司未来成长提供了良好的保障。

(2) 公司主要产品占 N 公司产品份额仍有可能继续提升

在已有其他供应商的情况下，公司于 2017 年获得 N 公司认可并于 2018 年开始供应 Switch 产品的滑轨。2021 年，公司滑轨产品母端销售数量占 N 公司当期最新一代游戏机（Switch）销售所需母端滑轨数的比例约为 31.68%。而 2021 年公司销售的升级版滑轨产品占当期销售游戏主机（Switch OLED）产品所需母端滑轨数量的比例超过 100%，该款产品公司紧跟客户研发进程并率先供应，显示出公司新滑轨产品较强的市场竞争力。目前，公司已经进行下一代滑轨产品的预研。未来随着 N 公司新产品的推出，公司滑轨产品占 N 公司产品份额仍有可能继续提升。

此外，2020 年以来，公司陆续有 Tact Switch、卡槽及游戏机连接器等多款产

品导入客户供应链，目前销售量尚处于爬坡阶段。按照一般的主机配置手柄比例（1:4）测算，2021年公司 Tact Switch 产品销量占当期游戏主机销量的比例为 13.08%，而卡槽销量的比例为 4.94%，该等产品份额比例尚有较大的提升空间。

3、公司电子连接器业务发展良好，行业规模持续增长

电子连接器产品为公司主营业务重要构成部分。报告期内，公司电子连接器产品实现销售收入分别为 8,362.02 万元、10,714.82 万元和 11,198.01 万元，交易规模稳定在较高水平且持续增长。公司电子连接器产品种类丰富，涵盖消费电子、通讯、汽车、音响等诸多领域，合作的主要客户包括安费诺、百灵达及视源股份等，均为知名跨国企业或上市公司。公司与上述客户合作关系稳定，合作时间均超过 10 年，相关业务具有稳定性和连续性。

此外，电子连接器作为一种常见的电子器件，被广泛应用于消费电子、汽车、工业、医疗、航天、军事等领域。受益于下游行业的持续发展，近年来全球连接器市场规模总体呈扩大趋势。根据 Bishop & Associates 数据，连接器的全球市场规模由 2016 年的 541.64 亿美元增长至 2020 年的 627.27 亿美元，2021 年全球连接器市场规模约为 771.70 亿美元，同比增长 23.00%；而预计到 2023 年全球连接器市场规模将超过 900 亿美元，相较于 2020 年增长 43.48%，市场规模持续增长。

报告期内，受制于场地和资源重点投入游戏机相关业务，公司电子连接器业务增长不大。基于公司多年的电子连接器生产制造优势和行业良好的口碑、服务头部客户经验，在下游市场进一步增长的良好形势下，公司及子公司春生电子拟增加场地扩大电子连接器业务规模，电子连接器业务增长前景良好。

4、公司光纤连接器业务快速增长，增长潜力较大

（1）公司光纤连接器业务快速增长，产品种类持续丰富

报告期内，公司光纤连接器实现销售收入分别为 15.61 万元、1,472.18 万元和 6,648.75 万元。光纤连接器业务快速发展，成为公司业绩的重要增长点。公司光纤连接器产品种类持续丰富，截至目前已形成单芯光纤跳线、单芯集束光纤跳线、多芯 MPO 光纤跳线和光分路器等为主的多种品类产品，适用不同应用场景。但总体来看，相比于庞大的市场规模，公司目前市场份额占比较低，增长空间较

大。

(2) 政策扶持行业迎来快速发展阶段，公司积极拓展海外市场

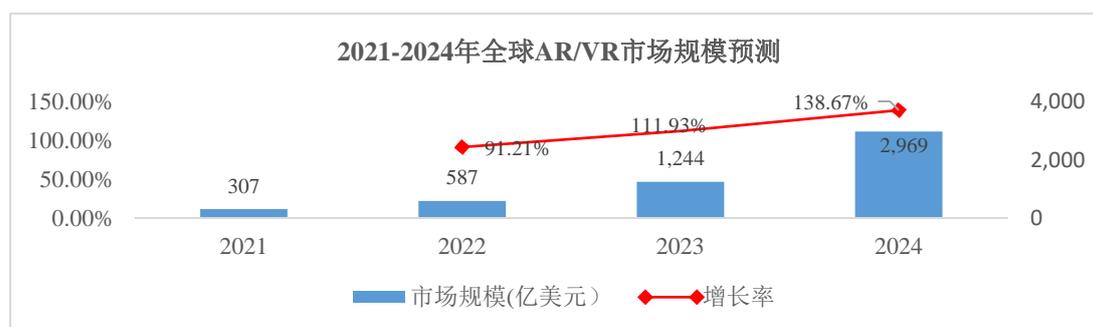
随着 5G 网络、数据中心等“新基建”建设进度加快，2021 年以来，国家发改委、工信部等部门，陆续出台《“双千兆”网络协同发展行动计划（2021-2023 年）》、《全国一体化大数据中心协同创新体系算力枢纽实施方案》、《5G 应用“扬帆”行动计划（2021-2023 年）》等政策大力推动高速网络、5G 网络及数据中心建设，下游市场的快速发展，为公司光通信业务发展提供了保障。

同时，公司于 2020 年成为 SENKO 合格供应商，SENKO 是一家面向全球的跨国企业。目前，从全球来看欧美等地区光纤入户渗透率不足 20%，远低于中国为首的亚太地区（超过 80%）。根据 MTR 预测，预计 2021 年全球光纤连接器市场规模约为 275 亿元，这为公司产品提供了广阔的市场空间。

5、公司创新产品应用领域，拓展业务发展外延

精准定位控制器为公司报告期内重点拓展产品，产品于 2020 年顺利通过 Facebook 认证，用于 Facebook 旗下 Oculus 品牌产品的控制手柄，产品应用开始服务于 VR/AR 领域。2020 年及 2021 年，公司精准定位控制器产品实现销售收入 620.22 万元和 2,170.45 万元，增长较大。精准定位控制器是 VR/AR 相关产品控制手柄的核心器件，使用频率高、易磨损且对产品灵敏度要求极高；公司经过 2 年多的持续研发获得行业领先客户 Facebook 认证通过，这对公司该类产品的拓展奠定了良好基础。

根据 Mordor Intelligence 预测，未来三年全球 VR/AR 市场将保持 90% 的增长速度，终端市场发展将为公司业务的成长性提供保障。



数据来源：BCG、Mordor Intelligence（含预测）

此外，公司也在积极开拓国内 VR/AR 市场，目前已收到字节跳动精准定位控制器产品开发需求，相关产品将应用于字节跳动旗下 Pico 系列产品。根据 IDC 统计数据，2020 年国内 VR/AR 总体市场规模达到 66 亿美元左右，预计 2020 至 2024 年国内 VR/AR 产业平均增长率可达到 47.10%的水平。

报告期内，公司营业收入分别为 46,215.86 万元、49,867.19 万元和 61,483.37 万元，复合增长率为 15.34%；净利润分别为 **3,550.28** 万元、**6,552.44** 万元和 **9,184.92** 万元，复合增长率为 **60.84%**。这主要是公司重视研发创新，重点发力游戏机零部件、电子及光纤连接器等业务领域，产品持续获得客户认可并扩大合作品类和规模，同时在新产品、新客户、新业务积极拓展并不断有成果落地。在公司服务的下游市场面临良好增长机遇的情况下，公司通过不断的研发投入夯实产品实力，通过自动化改造与场地拓展等多种方式提升产能，不断提升公司产品附加值及市场竞争力，促进与主要客户的合作不断深化，巩固和提升公司的市场地位和份额，力争成为具有国际竞争力的电子零部件生产商和技术服务商。

综上，公司与现有客户合作良好，交易产品品类及规模不断扩大；公司持续拓展新客户，新业务发展良好；公司所服务的下游市场规模巨大且有较大成长空间，公司未来具有良好的成长性。

（四）对于终端产品生命周期风险量化风险提示

公司在招股说明书之“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中补充披露如下：

（四）终端产品生命周期风险

目前，公司收入主要来源于游戏机零部件产品，其中报告期内应用于 N 公司最新一代游戏机及其升级版的滑轨产品销售收入为 12,204.48 万元、27,098.53 万元和 **30,349.88** 万元，占公司当期主营业务收入的比例为 26.86%、55.31%和 **49.80%**，收入占比较高。公司滑轨产品分为公端和母端，其中，主机左右两边各有 1 个母端滑轨，手柄各有 1 个公端滑轨，由于 1 台主机最多可连接 8 个手柄，因此应用于手柄的公端滑轨需求量与游戏机销量比例难以准确量化，而应用于主机的母端滑轨需求量与游戏机销量比例固定。报告期内，公司母端滑轨销售数量占 N 公司当期最新一代游戏机产品销售量所需母端滑轨数量的比例为 19.74%、

32.65%和 31.68%。因此，公司游戏机零部件产品业务发展与终端产品游戏机的销量密切相关。以 2021 年公司经营数据为基准，终端游戏主机销量及公司产品份额比例变动情况对公司营业收入影响如下表：

营业收入变动率		终端游戏主机销量变动率				
		0%	-5.00%	-10.00%	-15.00%	-20.00%
公司产品 份额比例 变动率	0.00%	-0.00%	-1.84%	-3.67%	-5.51%	-7.34%
	-5.00%	-1.84%	-3.58%	-5.32%	-7.07%	-8.81%
	-10.00%	-3.67%	-5.32%	-6.97%	-8.63%	-10.28%
	-15.00%	-5.51%	-7.07%	-8.63%	-10.19%	-11.75%
	-20.00%	-7.34%	-8.81%	-10.28%	-11.75%	-13.21%

游戏机本身具有生命周期，若未来随着 N 公司等终端客户产品步入生命周期后期，其销售增长减缓或者销量下滑、公司产品占 N 公司所需产品的份额降低或者 N 公司推出新一代产品后，公司未能获得其继续采购，将导致公司游戏机零部件业务面临收入下降的风险，将对公司经营产生不利影响。

三、说明 N 公司在已有滑轨供应商的情况下拓展新供应商的具体原因，同期除发行人外是否引入其他滑轨供应商及相关情况，发行人在 N 公司滑轨基础上进行的外观、技术、工艺等各方面的改进情况，最终获得客户认可的原因；发行人开发滑轨业务所发生的费用金额、费用承担方（母公司/春生电子/其他方），进行滑轨业务开发时尚未合并春生电子但客户向春生电子发送产品需求、未向发行人发送产品需求的原因及合理性。

（一）说明 N 公司在已有滑轨供应商的情况下拓展新供应商的具体原因，同期除发行人外是否引入其他滑轨供应商及相关情况，发行人在 N 公司滑轨基础上进行的外观、技术、工艺等各方面的改进情况，最终获得客户认可的原因

拓展新供应商系企业日常经营中保障供应稳定性及产品质量的一种常用经营策略，通过引入新供应商一方面可以保障原料供应的多元化、降低对单一供应商的依赖；同时，新供应商的引进亦可以提高企业的议价能力，便于降低成本。因此，N 公司在已有滑轨供应商的情况下拓展新供应商系其正常的经营策略。

N 公司及其合作制造服务企业富士康执行较严格的采购管理制度，因此，公司较难获取其他供应商具体信息。公司获得滑轨业务开发机会后，通过技术、工艺的创新，改良了产品的外观，提高了产品的性能，并凭借良好的性价比获得客

户的认可。公司工艺创新、技术创新和产品外观改进具体情况如下表：

项目	说明
工艺创新	母端滑轨产品，相较于传统烤漆生产工艺，公司引入电泳工艺，改良产品外观的同时，亦提高了产品的抗腐蚀和耐磨标准；公端滑轨产品，因产品塑胶的流动性和缩水特性，产品在生产过程中极易造成纹路异常，影响产品生产良率。针对此产品公司采用模具晒纹技术，有效解决了传统工艺生产粗糙、不稳定的因素，实现高精密度注塑成型，大大提高客户对于公司的技术创新认同感
技术创新	技术创新方面，针对母端滑轨公司采用了微米级的冲压和成型技术，突破了大长边折弯不稳定生产技术，提高了产品的生产效率和良率；针对公端滑轨，公司采用模具晒纹技术对塑胶模具进行特殊处理，解决了较大器件及高缩水原材料成型不稳定因素下，实现高精密度注塑成型，并提升了产品外观美观；在产品互配技术应用上，实现毫米级精度互配体感，升级后的技术能与新旧发布产品实现无缝衔接
外观改进	通过上述工艺及技术创新，公司滑轨金属外观具有特别的光泽，并具有高度立体效果；塑胶模具采用特殊处理，塑胶外观雾面精美，档次感较佳；手柄和主机通过滑轨锁扣进行连接，有清脆的卡顿声，扣合手感极佳；滑轨组件长度可以符合客制化设计，提供用户多种外形选择

（二）发行人开发滑轨业务所发生的费用金额、费用承担方（母公司/春生电子/其他方），进行滑轨业务开发时尚未合并春生电子但客户向春生电子发送产品需求、未向发行人发送产品需求的原因及合理性

1、N 公司滑轨业务开发过程

公司实际控制人陈潮先于 2002 年 8 月至 2007 年 4 月就职于富士康下属鸿富锦精密工业（深圳）有限公司，在消费电子产品事业群从事项目管理（企划）工作，消费电子产品事业群主要从事游戏机、电脑等产品的研发和生产业务，项目管理主要负责客户对接与组织研发生产。陈潮先在此任职期间与游戏机行业主要客户索尼、N 公司建立了良好的沟通渠道，并在此后与客户长期保持良好的业务沟通与联系。

致尚科技自 2011 年成为富士康合格供应商，于 2014 年起持续为富士康提供 iPad、iPhone 等多种产品精密结构件开发，具有丰富的精密结构件产品开发经验。N 公司于 2016 年 10 月发布了新一代游戏机且受到市场的极大关注，公司基于多年电子制造行业经验和市场分析，认为公司在 N 公司新一代游戏机零部件生产领域可能存在较大的业务机会。

自 2016 年 10 月起，公司实际控制人陈潮先多次前往日本拜访 N 公司进行业务推介，并重点沟通了滑轨产品合作的可行性。滑轨产品由主体件（塑胶或金

属结构件) 装配其他精密零部件构成, 公司凭借在精密结构件领域丰富开发经验及良好的历史合作基础, 并主动承担相关开发费用等, 最终获得滑轨业务开发机会。

2、客户向春生电子发送产品需求的原因及合理性

由于公司当时尚未进入 N 公司供应链体系, 而成为 N 公司合格供应商需耗费较长的时间。公司于 2016 年 12 月与春生电子接洽收购事宜, 2017 年 4 月就收购事项达成一致, 同时春生电子自 2010 年起即成为 N 公司合格供应商, 对 N 公司研发及采购流程较为熟悉。为快速满足 N 公司的滑轨产品研制、生产交付要求, 公司与客户沟通确认, 客户向春生电子发送产品需求, 由致尚科技与春生电子共同完成滑轨产品的研制与生产。

因此, 2017 年 4 月, 客户向春生电子发送产品需求, 并提供产品图纸及生产物料清单, 由公司与春生电子配合进行产品及模具开发、生产工艺流程设计等工作。公司滑轨产品于 2017 年 12 月正式通过客户认证, 于 2018 年 8 月开始批量供货。

3、公司滑轨产品研制发生费用及承担方

公司滑轨产品所发生的费用及其承担方如下表:

单位: 万元

年度	金额(万元)	承担方	备注
2017 年	293.67	春生电子	2017 年 4 月, 客户向春生电子发送产品需求, 由公司与春生电子共同配合进行产品及模具开发、生产工艺流程设计等工作
2020 年	234.97	致尚科技	根据公司的业务定位, 致尚科技承担了后续滑轨产品的改进、改良及新品研发相关工作
2021 年	289.12	致尚科技	

基于公司已与春生电子就收购事项达成一致, 且春生电子系 N 公司合格供应商, 为快速满足客户滑轨产品研制及交付需求, 客户向春生电子发送产品需求, 由公司与春生电子配合共同完成产品研制。

四、说明发行人收购春生电子前与 N 公司、电连技术的业务往来或合作情况; 在不具备自主生产能力背景下通过 N 公司、富士康验厂的过程, 终端客户及客户是否对生产主体进行约定, 对发行人采用 OEM 生产模式是否知情, 实现自制后是否需重新认证或稽核; 客户进行物料控制的原材料采购、耗用与发行人

滑轨生产数量的匹配关系。

（一）发行人收购春生电子前与 N 公司、电连技术的业务往来或合作情况

发行人收购春生电子前，发行人控股股东及实际控制人陈潮先多次前往日本拜访 N 公司进行业务推介，获得滑轨业务开发机会，与其建立起合作关系。收购春生电子前，发行人与电连技术不存在业务往来。

（二）N 公司及富士康验厂及实现自制后重新认证的情况

1、N 公司及富士康稽核验厂体系

公司与 N 公司的合作模式为产品经 N 公司检验或认证通过后，销售给 N 公司合作制造服务企业富士康，由富士康集成其他功能件形成整机产品，配套供应 N 公司。

富士康与 N 公司均执行较为严格的合格供应商管理措施，公司需同时通过合格供应商主体认证和产品认证后，方能获得与 N 公司的交易机会，具体包括：

（1）公司需通过富士康的合格供应商认证；（2）公司需要通过 N 公司的合格供应商认证；（3）针对滑轨等重要零部件，相关产品还需要通过 N 公司的产品认证。

公司作为 N 公司的合格供应商，N 公司除针对重要产品或重要事项不定期对公司进行稽核外，主要通过富士康对公司进行日常管理，与行业惯例相一致。

针对新品导入、生产变更等事项，富士康需对公司进行 4M1E 审核，审核内容包含人（品质管理人等）、机（产线、模具等）、料（产品物料）、法（生产工艺流程）、环境（场地）等方面，审核通过后公司才能批量供货。富士康每年均会采用现场或书面形式，对公司开展多次稽核，稽核分为常规稽核及重点事项稽核，内容涉及较广，常规稽核包括企业社会责任、劳工权益、劳动安全、环境保护等，重点事项稽核包含企业品质管理、组织管理、文档管理、保密措施、不合格品管理、客户投诉管理等。因此，公司需持续满足富士康定期稽核和 N 公司不定期稽核的要求，才能持续获得与 N 公司的交易机会。

2、公司滑轨生产通过 N 公司及富士康审核验厂过程，公司持续满足客户管

控要求

公司最新一代游戏机(Switch)滑轨产品于2017年12月正式通过客户认证,于2018年8月开始批量供货,在批量供货前公司滑轨产品已顺利通过富士康4M1E审核。2018年12月,富士康、N公司对公司开展稽核,根据发行人、富士康以及N公司之间邮件沟通记录,明确该次稽核地址为深圳市光明新区公明街道西田社区锦绣工业园6栋4层(电连技术工厂所在地),稽核内容包括劳工权益、工作条件以及环境保护等,且公司顺利通过前述现场稽核。

根据N公司出具的合格供应商评价通知书,发行人就产品认证事宜与客户的往来沟通的邮件记录,以及富士康下发的滑轨采购订单等文件,N公司及富士康均未对滑轨产品生产主体进行约定或作出限制。

2020年公司滑轨产品实现全制程自制,同时报告期内公司均顺利通过富士康关于新品导入、生产变更的4M1E审核。2021年3月,N公司针对最新一代游戏机升级版(Switch OLED)滑轨产品开展稽核,由于疫情原因,N公司此次稽核采取远程方式,稽核内容包括布局、产能、良率等,公司亦顺利通过客户审核。2021年4月,公司最新一代游戏机升级版(Switch OLED)滑轨产品正式通过客户认证,开始批量供货。

(三) 客户进行物料控制的原材料采购、耗用与发行人滑轨生产数量的匹配关系

N公司为保证产品品质,要求公司滑轨产品生产所需不锈钢材料需采购指定品牌,但N公司对该款物料并不进行直接控制。

公司采购N公司指定物料后,全部将该款物料由外部加工厂冲压加工为滑轨生产所需主体件,公司购回主体件进行进一步加工生产。2020年公司滑轨产品实现自制,公司不锈钢材料采购量、滑轨钢材主体件采购数量、耗用数量和滑轨产品产量匹配情况如下表:

单位:万PCS

期间	不锈钢材料采购量(吨)	滑轨钢材主体件采购数量(万PCS)	滑轨钢材主体件约当重量(吨)	滑轨钢材主体件约当重量/不锈钢材料采购量	滑轨钢材主体件耗用量(万PCS)	滑轨产品产量(万PCS)	滑轨产品产量/滑轨钢材主体件耗用量

2021年	727.39	2,926.29	262.41	36.08%	2,713.92	2,708.52	99.80%
2020年	92.37	373.26	32.77	35.48%	361.93	356.19	98.41%

注：滑轨钢材主体件约当重量=主体件采购数量*主体件单位重量

滑轨钢材主体件由公司提供不锈钢原材料并委托外部供应商冲压加工而成，滑轨钢材主体件约当重量/不锈钢材料采购量的比例较低，这是由于产品加工过程中边角料较大造成的，该比例与公司研发试制中的消耗产出比较为接近。

公司采购 N 公司指定品牌的不锈钢材料后，在交易形式上将该等不锈钢材料出售给外部加工厂，公司购回生产滑轨所需要的主体件进行进一步加工生产。公司对该等外部加工商的销售业务会计处理为委托加工业务，在业务上仍为购销买卖，在生产加工过程中产生的边角废料由外协加工商自行处理。发行人未对该部分边角废料进行回收亦未产生相应的边角废料收入。

公司采购滑轨钢材主体件后进一步用于滑轨产品生产，采购后尚未生产耗用的主要是基于安全库存需求，用于生产的耗用数量与滑轨产品产量较为匹配，且 2021 年相比于 2020 年生产损耗略有降低。

五、说明与电连技术就滑轨业务权利与义务的约定，电连技术直接参与发行人滑轨业务竞争的壁垒与可能性；将滑轨产品技术及改进成果申请专利或软件著作权保护的具体情况、申请进展，相关专利、技术申请对发行人滑轨业务是否能够形成保护及具体原因。

（一）说明与电连技术就滑轨业务权利与义务的约定，电连技术直接参与发行人滑轨业务竞争的壁垒与可能性

1、公司与电连技术就滑轨业务权利与义务的约定

公司 2017 年开始为 N 公司提供滑轨产品生产技术方案，并顺利通过其产品认证。为快速实现量产，满足下游客户的需求，同时受生产能力、资金实力等方面的制约，报告期初，公司主要委托外部 OEM 厂商电连技术加工生产，该种模式下公司负责产品的研发设计、技术、品控和销售。

公司与电连技术签署了《保密协议》及采购协议，并采取较为严格的保密措施，主要包括电连技术在整个生产过程中所需产品图面、规格、技术文件由公司提供，电连技术需严格遵守公司提供的图面、规格进行生产；产品生产所需模具、

核心部件等亦由公司提供；滑轨产品的表面涂层，电连技术需向公司指定的供应商进行采购；电连技术仅可在双方业务关系范围内使用公司提供的商业秘密，并执行严格的保密措施；合作期间，电连技术不得接收与公司相同产品的加工订单，并不得向第三方透露包括产品价格等所有保密范围内的信息。

2、电连技术直接参与发行人滑轨业务竞争的壁垒与可能性

（1）下游客户执行严格的合格供应商管理制度，形成了较高的认证壁垒

公司与 N 公司合作的主要模式为产品经 N 公司检验或认证通过后，销售给 N 公司合作的制造服务企业富士康，集成其他功能件形成整机产品，配套供应 N 公司。N 公司与富士康均执行较为严格的合格供应商管理制度。因此，新进入者进入该市场，需同时通过富士康及 N 公司的检验或认证，这对新进入者形成了较高的认证壁垒。

（2）公司在游戏机零部件领域具有较强的先发优势，形成较高的市场壁垒

受益于游戏机产业的蓬勃发展及 VR/AR 技术的日趋成熟，公司把握市场发展机遇，布局前沿技术，开发出多款精密零部件产品，现已成为国内专业的游戏机零部件厂商，并与 N 公司、索尼等相关领域主要客户建立了长期稳定的合作关系。目前，公司在该领域国内企业中具有较强竞争力，具有游戏机零部件市场的先发优势。因此，公司在游戏机零部件行业内积累的品牌、声誉等软实力，对新进入者形成了一定的市场壁垒。

（3）公司自动化生产能力及多样化产品种类形成较高的客户黏性

不同于电连技术半自动化产线设计，公司滑轨产线建设之初即坚持采用从进料到加工组装的全自动化生产设计。滑轨产线开发涉及零部件主要由公司自主设计完成，并在产线生产模组中采用了多项独创性技术，提高了产品生产效率，降低了产品不良率。此外，公司除为 N 公司提供滑轨产品外，还配合其开发了游戏机连接器、卡槽、耳机麦克风端口、Tact Switch 等多种产品，多样化的产品种类增强了客户黏性，对新进入者形成了较高的壁垒。

（4）电连技术的战略定位和发展目标

根据公开信息，电连技术主要以微型射频连接器及线缆连接器组件为核心产品，主要客户群体为华为、小米、中兴等智能手机企业，以及吉利、长城、比亚迪等汽车厂商，主要产品及客户群体均与公司所处游戏机零部件行业存在显著差异。

此外，经访谈电连技术确认，电连技术目前专注于围绕连接器行业的上下游进行外延发展，滑轨产品不属于其主要业务领域，也不属于未来的战略发展方向，其未来5年内也没有自主开发或者对外生产、销售滑轨产品的计划。

综上，公司产品具有较高的认证壁垒、市场壁垒以及较强的客户黏性；同时，根据与电连技术访谈确认，电连技术直接参与发行人滑轨业务竞争的可能性较低。

（二）将滑轨产品技术及改进成果申请专利或软件著作权保护的具体情况、申请进展，相关专利、技术申请对发行人滑轨业务是否能够形成保护及具体原因

截至本回复出具日，公司滑轨产品相关技术成果专利及软件著作权申请情况如下表：

序号	专利名称	专利类型	申请日期	专利申请号	申请进展
1	游戏机	发明专利	2021/12/13	202111519299.8	已受理
2	游戏手柄滑轨、游戏手柄以及游戏机	实用新型	2021/12/22	202123254691.2	已受理
3	一种连接器、滑轨装置、游戏手柄以及游戏机	实用新型	2021/12/22	202123254514.4	已受理
4	一种游戏手柄的分体式滑轨装置、游戏手柄以及游戏机	实用新型	2021/12/22	202123253367.9	已受理
5	游戏机	实用新型	2021/12/13	202123127323.1	已受理
6	游戏机	实用新型	2021/12/13	202123127325.0	已受理
7	一种电子设备的FPC连接器和电子设备	实用新型	2021/12/27	202123319616.X	已受理
8	高速凸轮插针机构	实用新型	2022/1/17	202220134091.8	已受理
9	弹簧组装机	实用新型	2021/12/28	202123359463.1	已受理
10	弹夹式销钉装配机构	实用新型	2021/12/20	202123219869.X	已受理
11	自动贴不织布设备	实用新型	2021/12/28	202123366898.9	已受理
12	导轨外观检测系统	软件著作权	2021/6/1	2022SR0166787	已授权

上述专利、技术申请从以下方面为对发行人滑轨业务发展提供了良好的保障：

（1）相关专利技术及软件著作权涉及滑轨产品生产、检测及加工设备等方面，

为公司滑轨业务提供了较全面的保护；（2）通过滑轨将主机与手柄连接系 N 公司产品独有设计，相关产品为非通用标准件，因此只有在充分了解客户需求的前提下才能进行对应的技术研发，而上述技术成果均为公司与客户长期合作过程中，围绕客户需求形成，外部竞争者较难及时获取客户的需求信息，也因此不具备及时开发满足客户需求的条件；（3）公司滑轨产品下游市场产品存在更新换代，而技术研发需要一定的时间，因此面临技术创新风险；（4）与 N 公司的合作需以通过 N 公司的认证为前提，新进入者面临认证失败的可能，提高了技术创新成本；（5）公司目前已成为 N 公司最新一代游戏机升级版滑轨产品最早的供应商，上述技术成果亦涉及公司对下一代产品的预研，因此相较于新进入者，公司具备明显的先发优势。

六、说明发行人现有业务及募投项目是否间接涉及电子游戏行业的制作、运营和发行，如是，请进一步说明发行人在上述经营活动中起到的作用；游戏产业政策变动对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

公司主要从事精密电子零部件的研发和制造，现有业务及募投项目均没有直接或间接涉及电子游戏行业的制作、运营和发行。公司应用于游戏机领域的产品及其终端市场均集中于海外，而目前国内颁布的行业主要法律、法规、政策等主要是为了规范“面向国内销售的游戏游艺设备”，因此公司相关业务受国内政策影响较小。

（一）公司现有业务及募投项目均没有直接或间接涉及电子游戏行业的制作、运营和发行

公司专注于精密电子零部件的研发和制造，主要产品包括游戏机零部件、电子连接器、光纤连接器及精密结构件等硬件产品，与其他零部件一起配套游戏机整机产品。公司不独立生产整机，不涉及电子游戏行业的制作、运营和发行。此外，公司营业执照登记经营范围亦未直接或间接涉及电子游戏行业的制作、运营和发行。

公司直接客户主要为富士康、歌尔股份等制造服务企业，并不直接向游戏机终端客户供货。歌尔股份主要为全球科技和消费电子行业领先客户提供精密零组件和智能硬件的垂直整合的产品解决方案，以及相关设计研发和生产制造服务；

富士康专业从事计算机、通讯、消费性电子等 3C 产品的研发制造，并广泛涉足汽车零部件、云运算服务及新能源、新材料开发应用等领域。

公司募投项目均围绕主营业务开展，涉及产品主要包括滑轨、卡槽、Tact Switch、精准定位控制器和各系列电子连接器等电子元器件，以及光纤连接器、PLC 光分路、CWDM (Filter) (粗波分复用器) 等光通信器件，亦未直接或间接涉及电子游戏行业的制作、运营和发行。

(二) 游戏产业政策变动未对发行人持续经营能力构成重大不利影响

目前，国内颁布的行业主要法律、法规、政策等主要是为了规范“面向国内销售的游戏游艺设备”。2018 年至 2021 年，公司滑轨、卡槽、精准定位控制器、游戏机连接器等应用于游戏机领域的电子元器件产品以外销为主，国内市场销售占比较低，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
外销	40,640.67	98.50%	29,213.28	97.10%	14,534.65	99.62%	9,722.47	99.95%
内销	620.17	1.50%	873.89	2.90%	55.51	0.38%	4.74	0.05%
合计	41,260.84	100.00%	30,087.17	100.00%	14,590.16	100.00%	9,727.22	100.00%

同时，N 公司及索尼主要产品根据销售区域统计，其中国大陆地区销售占比亦较低，具体情况如下表：

单位：万台

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
N 公司旗下最新一代游戏机产品	中国大陆地区销量	130.00	95.50	90.00
	全球销量	2,829.39	1,929.73	1,633.96
	销量占比	4.59%	4.95%	5.51%
索尼 PS4	中国大陆地区销量	-	48.50	57.20
	全球销量	859.70	1,424.05	1,827.73
	销量占比	-	3.41%	3.13%

2018 年至 2020 年 N 公司旗下最新一代游戏机产品中国大陆地区销量仅占其全球销量的 5.51%、4.95%和 4.59%；2018 年及 2019 年索尼 PS4 中国大陆地区销量占全球销量的比例为 3.13%和 3.41%，终端产品中国大陆地区销售占比均较低。因此，目前国内行业监管政策对公司相关业务影响较小。

综上，公司游戏机零部件产品均为硬件产品，与其他零部件一起配套应用于游戏机整机产品；公司直接客户主要为富士康、歌尔股份等制造服务企业，并不直接向游戏机终端客户供货；公司游戏机零部件产品以外销为主，且产品应用终端也主要集中于海外市场，国内游戏行业监管政策对公司影响较小。公司系一家专注于精密电子零部件制造领域的精密制造企业，不涉及电子游戏行业的制作、运营和发行。

七、请保荐人说明对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员的资金流水核查期间是否涵盖发行人获取滑轨业务期间，如有，请说明关于获取滑轨业务的相关资金流水核查情况及核查结论，如无，请说明原因及核查是否充分。

公司滑轨产品自 2018 年向客户供应产品，自 2018 年以来，交易规模和品类不断增长，保荐机构已对 2018 年-2021 年发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员的资金流水进行了充分核查，经核查，发行人及其控股股东及实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来，与获取滑轨业务相关的直接、间接客户及相关人员均不存在异常大额资金往来。

公司滑轨业务始自 2016 年 10 月实际控制人对 N 公司初次拜访，至 2017 年底主要开展产品沟通、研发、试制等工作，保荐机构补充核查了致尚科技相关方滑轨业务拓展期间（2016 年 10 月至 2017 年 12 月）包括公司、实际控制人陈潮先及其当时主要管理团队成员的资金流水，以及意向合并春生电子后（2017 年 3 月-2017 年 12 月）春生电子、春生电子原股东及其当时主要管理团队、关键岗位人员包括采购、业务、研发负责人的资金流水。

保荐机构对上述补充核查范围中的法人资金流水中单笔 15 万元人民币以上的资金支出逐笔进行了核查，选取并核对记账凭证、银行回单等原始凭证，复核了交易对手方信息的账面记录及银行流水记录是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常、是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等业务性质和规模相匹配等事项。

保荐机构对上述补充核查范围中的自然人资金流水中单笔 5 万元人民币以

上的资金支出逐笔进行了核查，确认交易对方、交易内容是否存在异常，如：是否为富士康滑轨业务采购订单中涉及的人员、是否为滑轨项目研发过程中对接的富士康工程人员、是否存在大额取现等；同时要求发行人相关人员对上述流水记录进行解释，并提供必要的支撑性证据及承诺函。

经核查，保荐机构认为，在发行人获取滑轨业务以及 2018 年至 2021 年交易期间，发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员，与滑轨业务的直接、间接客户及相关人员（N 公司 CSR（企业社会责任）稽核人员、富士康与发行人对接的研发工程人员及采购人员）均不存在大额资金支出。发行人滑轨业务的交易符合行业惯例，不存在商业贿赂或违规获取业务的行为。发行人已对滑轨业务相关情况进行了披露，信息披露真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

八、补充披露情况

1、发行人已在招股说明书之“第四节 风险因素”中补充披露了对于终端客户的依赖进行量化风险提示；对于终端产品生命周期风险进行了量化风险提示。

九、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内的销售明细表，分类统计了报告期内销售收入及毛利情况；取得了发行人采购明细表、材料领用明细，统计报告期内主要物料采购及领用情况。

2、结合走访、访谈、函证、工商信息查询、网络检索等核查方式，查询报告期内发行人主要客户的基本情况。

3、取得并查阅了 N 公司出具的合格供应商评价通知书，发行人就产品认证、现场稽核事宜与客户的往来沟通的邮件。

4、检索了 VG Chartz、New Zoo、Wind 资讯、同花顺 iFinD 等行业网站、资讯平台等，查阅了行业研究报告，N 公司年度报告等，统计 N 公司游戏机产品销

量情况，了解游戏主机、电子连接器及光纤连接器行业发展情况及市场容量等。

5、取得了公司与电连技术签署的采购及保密协议，对电连技术及发行人研发、采购人员进行了访谈。

6、取得和查阅了发行人滑轨相关专利申请受理通知书；公司与滑轨相关研发立项材料及费用支出明细。

7、查阅并梳理近年来精密电子零部件行业，及其下游市场游戏设备领域相关法律法规政策，分析其对发行人生产经营、未来发展的影响。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人对 N 公司的收入、毛利占比较高对发行人不构成重大不利影响，不构成本次发行上市的障碍；发行人已在招股说明书中对终端客户的依赖进行了量化风险提示。

2、发行人未来业务具有成长性；发行人已在招股说明书中对“终端产品生命周期风险”进行了量化风险提示。

3、N 公司在已有滑轨供应商的情况下拓展新供应商系企业正常的经营策略，具有合理性；发行人通过外观、技术、工艺等各方面的改进，并凭借良好的性价比获得客户的认可；公司及春生电子均承担了开发滑轨业务所发生的费用，客户向春生电子发送产品需求具有合理性。

4、发行人收购春生电子前，与 N 公司通过业务推荐建立合作关系，与电连技术不存在业务往来；N 公司及富士康均未对滑轨产品生产主体进行约定或作出限制，并对 OEM 厂商工厂进行了现场稽核；公司滑轨产品实现自制后已顺利通过 N 公司稽核；针对客户指定原材料，采购量、耗用量与滑轨生产数量较为匹配。

5、电连技术参与滑轨业务的具有较高的壁垒，直接参与公司滑轨业务竞争的可能性较低；公司已申请的与滑轨业务相关专利、技术申请可对发行人滑轨业务提供良好的保护。

6、公司系一家专注于精密电子零部件制造领域的精密制造企业，现有业务及募投项目不涉及电子游戏行业的制作、运营和发行；国内游戏产业政策变动对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

6.关于创业板定位与研发费用

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 发行人自制 3 台 Joy-stick 自动机的折旧于 2020 年计入研发费用，2021 年上半年 Joy-stick 开始量产，相关固定资产转为生产设备，折旧金额计入生产成本。

(2) 2018 年母公司全年平均研发人员仅有 9 人，人数较少。发行人未在招股说明书中详细披露技术先进性。

请发行人：

(1) 说明研发试制相关设备、人员、成本在研发费用、生产成本中的分配方式、分配依据，研发部门人员、机器设备、物料是否同时亦投入生产，研发产品制成后是否对外销售，研发费用中原材料领用数量、金额与实际研发项目所需是否匹配，结合研发费用核算、归集方法，说明相关材料、折旧摊销、人工在成本与研发费用之间分配是否准确，相关内控措施及执行情况。

(2) 说明滑轨业务研发费用金额及具体构成，发行人研发人员数量、研发实力、研发费用与滑轨业务开发及获取情况是否匹配。

(3) 说明发行人主要研发活动中的技术难点、研发所取得的成果，在项目的技术先进性，是否存在低门槛、易模仿的情形。结合主要技术、产品在创新方面的特点，以及报告期内的研发投入情况、发明专利数量等创新能力优劣势，进一步论证是否符合创业板定位。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见。

【回复】

一、说明研发试制相关设备、人员、成本在研发费用、生产成本中的分配方式、分配依据，研发部门人员、机器设备、物料是否同时亦投入生产，研发产品

制成后是否对外销售，研发费用中原材料领用数量、金额与实际研发项目所需是否匹配，结合研发费用核算、归集方法，说明相关材料、折旧摊销、人工在成本与研发费用之间分配是否准确，相关内控措施及执行情况。

（一）说明研发试制相关设备、人员、成本在研发费用、生产成本中的分配方式、分配依据

1、公司研发试制相关设备耗用的材料、人员成本核算情况

公司在生产精密零部件的过程中，为提高生产效率，会自主研发自动化生产设备，自动化设备的设计、制造均由公司研发部门负责，其研发、制造环节会产生材料成本、人工成本、其他间接成本，相关成本费用核算情况说明如下：

（1）在设备研发试制阶段，鉴于相关设计、试制存在较多反复修改完善，相关人员成本、其他间接成本计入研发费用，材料成本在领用试制时计入“在建工程——自制设备”，试制过程中消耗或者报废的材料计入研发费用，试制完成验收后根据“在建工程——自制设备”的余额结转至固定资产。

（2）试制设备结转固定资产后，若投入生产部门使用，则通过计提折旧的方式计入相关产品的生产成本；若由研发部门为了设计、优化产品或者产品量产工艺继续使用，则在研发部门使用期间通过计提折旧的方式计入研发费用。

2、相关成本在研发费用、生产成本的分配方式和分配依据

公司在研发试制设备时所发生的人工、其他间接成本计入研发费用，故不存在需要将相关成本在研发费用和生产成本进行分配的情况。同时公司不存在相关设备同时投入生产活动和研发活动的情况，无需将设备折旧在研发费用和生产成本中进行分配。

（二）研发部门人员、机器设备、物料是否同时亦投入生产，研发产品制成后是否对外销售

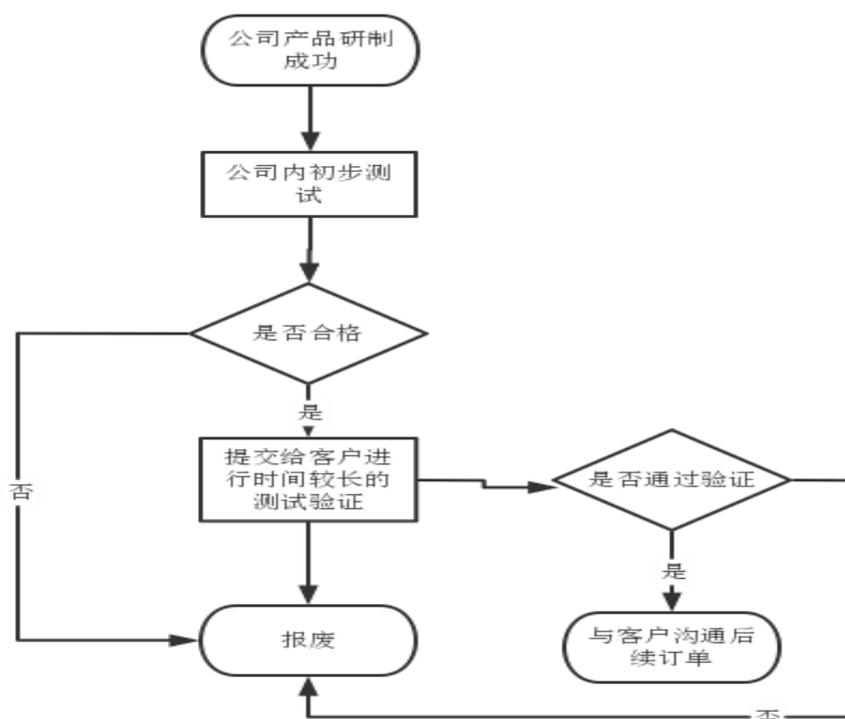
报告期内，公司存在研发人员同时参与研发活动和生产活动的情形，主要系：

1、公司为 Facebook 等提供设计开发服务，相关研发成本计入项目成本，后结转至营业成本；

2、在生产忙季、人员紧缺时存在部分研发人员借调参与生产任务的情形，相关成本计入生产成本。

公司研发部门机器设备和物料不会同时投入生产。

公司研发产品制成后流程如下：



公司研发制成后的成品主要系报废或给客户验证，故不存在研发制成后的产品对外销售的情况。

（三）研发费用中原材料领用数量、金额与实际研发项目所需是否匹配，结合研发费用核算、归集方法，说明相关材料、折旧摊销、人工在成本与研发费用之间分配是否准确，相关内控措施及执行情况

1、报告期内公司研发费用的明细构成情况

报告期内公司研发费用的明细构成情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,878.67	67.47%	1,346.87	59.95%	966.15	48.16%

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料及模具费用	615.14	22.09%	442.16	19.68%	663.73	33.08%
折旧及摊销	124.77	4.48%	162.54	7.24%	96.56	4.81%
技术开发服务费	81.20	2.92%	133.58	5.95%	104.29	5.20%
租赁费	-	-	64.32	2.86%	81.57	4.07%
办公及水电费	21.12	0.76%	21.19	0.94%	66.17	3.30%
股权激励费用	17.58	0.63%	12.74	0.57%	-	-
其他	45.94	1.65%	63.13	2.81%	27.74	1.38%
合计	2,784.43	100.00%	2,246.52	100.00%	2,006.20	100.00%

报告期内，研发费用-材料及模具费用的金额分别为 663.73 万元、442.16 万元和 615.14 万元，占研发费用的比例分别为 33.08%、19.68%和 22.09%，材料及模具费用中模具费用主要用于核算模具的设计、开模费用以及装配调试费用，其中材料及模具费用变动情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占研发费用比例	金额	占研发费用比例	金额	占研发费用比例
材料及模具费用	615.14	22.09%	442.16	19.68%	663.73	33.08%
其中：材料费用	425.55	15.28%	251.76	11.21%	541.86	27.01%
模具费用	189.59	6.81%	190.41	8.48%	121.87	6.07%

2、报告期内公司研发费用材料领用情况

公司专注于精密电子零部件的研发和制造，主要以自主研发为主，研发项目主要来源于市场及客户需求。公司根据对市场及客户需求的判断，确定业务拓展方向以及具体研发需求，研发部门通过研发将市场及客户需求转化为实际应用，为客户提供产品综合解决方案。公司的研发活动主要聚焦于产品、精密零部件的研发设计以及自动化生产的工艺研发设计，因此公司研发活动领用材料明细种类较多，其主要材料基本可以分为金属材料、塑胶材料、外购零部件等。

公司报告期内研发活动主要材料的总体领用数量、金额如下：

单位：万元

类别	单位	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额
金属材料	KG	4,627.48	71.14	3,228.75	42.57	9,870.22	317.68

类别	单位	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额
其中：黄铜	KG	1,222.30	24.32	1,396.63	18.23	3,101.19	18.76
磷铜	KG	1,522.99	21.18	654.12	11.55	1,089.85	21.24
钢材	KG	1,882.19	25.64	1,178.00	12.79	5,679.18	277.68
塑胶材料	KG	10,827.25	75.75	10,885.74	67.94	12,772.98	52.82
其中：LCP	KG	1,341.90	20.39	2,165.63	40.87	778.43	13.57
PA+SPS	KG	6,432.38	41.11	6,460.16	19.77	6,643.19	23.64
PBT	KG	2,552.24	13.62	1,670.44	6.25	2,791.23	8.49
PC+ABS	KG	500.73	0.63	589.51	1.05	2,560.13	7.12
外购零部件	KPCS	13,815.91	207.37	8,266.84	83.83	4,305.23	64.64
其中：金属制品	KPCS	10,232.12	133.07	4,595.45	48.09	3,270.99	28.04
电子部件	KPCS	713.39	58.41	105.78	13.21	313.00	27.80
塑胶部件	KPCS	2,870.40	15.89	3,565.61	22.53	721.24	8.80
合计	-	-	354.26	-	194.34	-	435.14
占总材料比例（%）	-	-	83.25	-	77.19	-	80.30

注：上述统计表中金属材料 and 塑胶材料的领用重量系根据领用数量和 BOM 单中的标准重量折算而成

2019 年公司领用主要材料 435.14 万元，其中金属材料 317.68 万元，塑胶材料 52.82 万元，外购零部件 64.64 万元，主要是 2019 年 CNC 数控加工技术研发项目耗用的钢材较多。

2020 年公司领用的主要材料 194.34 万元，其中金属材料 42.57 万元，塑胶材料 67.94 万元，外购零部件 83.83 万元，金属材料同比下降较多，主要原因系减少了刀具及相关精密结构件相关研发项目投入；另外，2020 年游戏机零部件及电子连接器相关研发项目增多，该类项目耗用零部件较多，所以外购零部件和塑胶材料较 2019 年有所上升。

2021 年公司领用的主要材料 354.26 万元，其中金属材料 71.14 万元，塑胶材料 75.75 万元，外购零部件 207.37 万元，2021 年公司研发方向进一步集中于游戏机零部件、连接器领域，导致外购零部件进一步上升。

报告期内公司研发耗用的材料有所波动，总体上金属材料占比下降，外购零部件逐渐上升，主要系公司研发方向进一步聚焦于公司主营业务游戏机零部件和连接器所致。

3、结合研发费用核算、归集方法，说明相关材料、折旧摊销、人工在成本

与研发费用之间分配是否准确，相关内控措施及执行情况

(1) 公司研发费用核算、归集方法

公司研发费用核算范围包括：职工薪酬、材料及模具费、折旧摊销费、技术开发服务费、租赁费、办公及水电费及其他相关费用。

核算具体明细科目	核算内容	归集方法 (直接/间接)	分摊方式(间接归集适用)
职工薪酬	研发人员工资、奖金、津贴、补贴、社保、公积金	间接	根据人员参与项目工时，对与研发人员相关的职工薪酬在不同项目进行分配
材料及模具开发费用	研发活动直接消耗的材料以及模具开发费	直接	
折旧及摊销费	用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费以及装修费的摊销费	间接	参照当期该研发项目所归集的职工薪酬总额占当期所有研发项目所归集的职工薪酬总额的比例进行分配
技术开发服务费	委托外部机构或个人开展研发活动发生的费用	直接	
租赁费	用于研发活动的房屋的租赁费	间接	参照当期该研发项目所归集的职工薪酬总额占当期所有研发项目所归集的职工薪酬总额的比例进行分配
办公费	与研发活动直接相关的办公费	直接	按出差报销人员填报相关研发项目归集
水电管理费	研发活动直接耗用的燃料和动力费、管理费	间接	参照当期该研发项目所归集的职工薪酬总额占当期所有研发项目所归集的职工薪酬总额的比例进行分配
其他费用	与研发活动直接相关的差旅费、交通、业务等费用	直接	按出差报销人员填报相关研发项目归集

(2) 研发费用中相关材料、折旧摊销、人工在成本与研发费用之间是否准确，相关内控措施及执行情况

公司的研发活动主要在致尚科技和春生电子开展，均设置独立的研发部门，研发部门配置独立的研发人员、研发设备，公司研发部门机器设备和物料不会同时投入生产。

报告期内，公司存在研发人员同时参与研发活动和生产活动的情形，主要系：

1) 公司为 Facebook 等提供设计开发服务，相关研发成本计入项目成本，后结转至营业成本；

2) 在生产忙季、人员紧缺时存在部分研发人员借调参与生产任务的情形，相关成本计入生产成本。

公司以相关研发人员当月实际参与研发活动和生产活动的工时为依据分配相关人员成本，分别计入研发费用和生产成本，具体情况如下：

项目	2021年	2020年	2019年
从事研发活动研发人员薪酬-研发费用(a)(万元)	1,878.67	1,346.87	966.15
从事生产活动研发人员薪酬-生产成本(b)(万元)	31.17	42.54	108.50
合计(c=a+b)	1,909.84	1,389.41	1,074.65
计入生产成本的研发人员薪酬占研发人员总薪酬比重 (d=b/c)	1.63%	3.06%	10.10%

上述计入生产成本的研发人员相关费用占研发人员薪酬比例较低。

公司严格按照研发项目、考勤记录、生产报表等编制工时统计表，相关统计表经研发部门确认，财务部门根据上述确认的工时统计表，将研发人员薪酬分配至研发费用及生产成本。

公司研发及生产相关内控得到了有效执行。

二、说明滑轨业务研发费用金额及具体构成，发行人研发人员数量、研发实力、研发费用与滑轨业务开发及获取情况是否匹配。

(一) 滑轨业务研发费用金额及具体构成

自2016年10月起，致尚科技控股股东及实际控制人陈潮先多次前往日本拜访N公司，进行业务推介。其在与客户沟通过程中，获知客户拟引进滑轨产品新的供应商。滑轨产品由主体件（塑胶或金属结构件）装配其他精密零部件构成，公司凭借在精密结构件领域丰富开发经验及良好的历史合作基础，并主动承担相关开发费用等，最终获得滑轨业务开发机会。

2017至2021年，发行人滑轨业务研发费用金额及具体构成如下：

单位：万元

年度	项目名称	职工薪酬	材料及模具费用	折旧及摊销	其他	合计
2017	高精定位导向镶嵌式直线运动导轨关键技术	30.77	37.84	7.02	5.39	81.02

2017	高强度抗震矩形不锈钢导轨 关键技术研发	30.76	34.01	7.73	1.97	74.47
2017	低摩擦系数高寿命互配式矩 形导轨关键技术研发	23.51	24.53	3.94	1.51	53.49
2017	高可靠性数据传输精密连接 模块关键技术研发	29.17	43.68	3.35	8.50	84.69
2020	高性能手柄滑轨器件组件的 智能连接器关键技术研发	79.00	21.21	10.24	20.26	130.72
2020- 2021	高信赖性连接手柄的智能连 接关键技术研发	181.92	36.40	16.44	5.38	240.14
2021	高精密微小型手柄滑轨器件 组件的智能连接器关键技术	96.78	41.46	6.66	8.43	153.32

2017至2021年，发行人滑轨业务共涉及7个研发项目，发生于2017年、2020年和2021年，合计共发生**817.84**万元，主要为职工薪酬、材料及模具费用和折旧及摊销。

（二）研发人员数量、研发实力、研发费用与滑轨业务开发及获取匹配情况

1、研发人员数量、研发费用情况

2017至2021年，发行人滑轨业务各项目研发人员数量、研发费用的情况如下：

年度	项目名称	研发费用金额 (万元)	研发人员数量 (人)
2017	高精定位导向镶嵌式直线运动导轨关键技术	81.02	21
2017	高强度抗震矩形不锈钢导轨关键技术研发	74.47	16
2017	低摩擦系数高寿命互配式矩形导轨关键技术研发	53.49	12
2017	高可靠性数据传输精密连接模块关键技术研发	84.69	18
2020	高性能手柄滑轨器件组件的智能连接器关键技术研发	130.72	26
2020- 2021	高信赖性连接手柄的智能连接关键技术研发	240.14	59
2021	高精密微小型手柄滑轨器件组件的智能连接器关键技术	153.32	38

2017年，发行人滑轨业务共涉及4个研发项目，研发费用金额合计为293.67万元，主要开发应用于最新一代游戏机产品（Switch）的滑轨；2018至2019年，发行人最新一代游戏机滑轨产品已量产，研发主要以生产工艺改进为主，未再单独进行立项研发；2020年至2021年，发行人滑轨业务共涉及3个研发项目，研发费用合计为**524.18**万元，主要开发应用于游戏机周边产品和最新一代游戏机

升级版（Switch OLED）的滑轨。N 公司 2021 年推出最新一代游戏机升级版产品（Switch OLED），该款产品所需的滑轨，公司从零部件的设计、测试等阶段即开始配合客户进行开发。

2、研发人员数量、研发实力、研发费用与滑轨业务开发及获取匹配情况

滑轨业务各项目研发人员人数较多，包含多位开发工程师、工艺工程师、设计工程师、结构工程师、塑模设计师、冲模设计师、质检工程师、自动化工程师等经验丰富的研发人员。发行人不断加大滑轨业务研发投入，研发实力较为强劲，主要体现在：

（1）从生产工艺角度，发行人研发涵盖从新产品开发到生产制造的全过程，包括新产品设计和开发、模具开发与设计、专用自动化设备开发、生产工艺流程以及品质控制体系等；公司具备先进的模具设计能力、精密的加工能力、高效的开发周期，以及良好的成本管控能力与完善的质量控制系统；

（2）从产品角度，滑轨产品最初由客户提供产品图纸及生产物料清单，但公司做出了多项改进：①创新的涂装技术，经过多道技术处理，使得产品的表层涂层抗腐蚀和耐磨标准提高一倍；②采用微米级的冲压和成型技术，将产品精度和品质大幅提升；③在产品互配技术应用上，实现毫米级精度互配体感，升级后的技术能与新旧发布产品实现无缝衔接。而该款产品升级版，公司则从产品零部件的设计、测试等阶段即开始配合客户进行开发，成为其新一代产品的最早供应商；

（3）从自动化生产角度，公司持续提升自动化生产能力，加大自动化产线建设投入，且相关产线主要由公司自主设计，最终实现自制滑轨产品的自动化生产。

发行人为滑轨产品投入了较多经验丰富的研发人员，且不断加大研发投入，具有强劲的研发实力，与滑轨业务的开发及获取较为匹配。

三、说明发行人主要研发活动中的技术难点、研发所取得的成果，在研项目的技术先进性，是否存在低门槛、易模仿的情形。结合主要技术、产品在创新方面的特点，以及报告期内的研发投入情况、发明专利数量等创新能力优劣势，进

一步论证是否符合创业板定位。

（一）发行人主要研发活动中的技术难点、研发所取得的成果

1、发行人主要研发活动的技术难点

（1）行业发展“痛点”及技术要求

发行人所在电子元器件行业，具有以下特征：（1）产品具有“定制化”特点，且产品存在更新换代，因此对上游供应商快速响应能力提出了较高的要求；（2）下游行业集中程度较高，因此具有较强的自动化设计及生产能力，有助于行业内企业建立起稳定、可持续的供货能力，从而在拓展市场、获取新客户中获得一定的优势；（3）随着技术进步，消费电子终端产品日益呈现集成化、轻薄化、便携化等发展趋势，终端产品对精密电子零部件的体积、质量等结构设计要求越来越高；（4）作为基础元器件，产品精密度、稳定性对终端产品影响重大，因此对生产加工工艺及模治具要求较高。

鉴于上述行业特点，公司技术研发需解决快速响应；产品结构小型化、轻薄化等；产品性能稳定性、加工精度要求高；快速实现批量化供货等难点。

（2）公司业务发展技术要求

公司主要产品系下游客户的零部件，配套于客户整机产品。产品的专用性相对较强，这就要求公司研发产品须经过客户需求沟通、研发设计、试制、小批量应用到完成客户产品的多种测试等一系列环节方能最终获得客户的批量采购，整体流程要求很高；而在研发内容上，不仅产品设计上公司要解决客户定制化的要求，在模具开发与设计、专用自动化设备开发、生产工艺流程以及品质控制等配套方面也需要及时完成相应开发工作，以实现产品顺利量产；同时在研发流程上，完整的研发流程涉及客户需求确认、产品设计、选料、制图、结构分析、模具设计和制作、产品试制及检测等多个环节，因此整个研发项目需项目开发、产品设计、模具开发、自动化开发及品质检验等多个小组共同参与，业务部门、生产部门和采购部门协同完成，实现各部门、业务小组之间的协调配合对公司的研发活动亦提出了较高的要求。

此外，公司下游客户主要为 N 公司、Facebook、索尼、安费诺、百灵达及

SENKO 等国际知名企业，相关企业产品技术标准要求较高，这就对公司研发活动提出了更高的要求。

2、公司主要技术研发成果

经过长期技术积累，围绕行业发展“痛点”及技术难点，公司在产品设计、模具加工、自动化设备研发等方面取得较明显的技术成果，很好满足了终端客户需求，构建起公司核心竞争力。

产品设计方面，截至本回复出具日公司形成 14 项核心技术，拥有的专利技术 97 项，包括 4 项发明专利；已申请尚未授权的专利技术 46 项，其中发明专利 22 项（含境外申请专利），公司研发创新及产品设计能力持续提升。

模具加工方面，经过长期的技术积累，在模具方案设计、冲压速度、使用寿命及加工精密度等方面持续提升。先进的模具设计和加工能力确保公司能够根据下游市场或终端客户的需求快速研发和制造相应产品，提高综合配套能力，同时提高产品加工的精准度，为公司的业务发展提供强大的支持。

自动化生产方面，公司持续提升自动化生产能力，加大自动化产线建设投入，且相关产线主要由公司自主设计。自动化设备的投入应用有利于公司降低劳动成本以及对于专业人员技能的需求，同时还能提高产品的加工精度以及质量稳定性，提高生产效率，降低公司对人员、场地的依赖。

凭借上述技术成果，公司已在游戏机零部件市场国内企业的竞争中获得较明显的先发优势，与 N 公司、索尼、富士康等知名机构建立了长期稳定的合作关系，并于 2020 年顺利成为 Facebook、SENKO 的合格供应商，公司的技术实力已获得行业知名客户认可。

（二）公司在研项目的技术具有先进性，不存在低门槛、易模仿的情形

经过多年的研发创新，公司整体技术水平已处于较高水准。公司在研项目均围绕主营业务展开，执行严格的质量控制。公司主要客户包括富士康、N 公司、索尼、Facebook 以及 SENKO 等知名企业，相关企业对产品技术及质量要求较高。因此，公司在研项目不存在低门槛、易模仿的情形。截至报告期末，公司在研项目研发内容、技术先进性及技术壁垒情况如下表：

序号	项目名称	研发内容及目标	技术先进性	技术壁垒
1	HDMI2.1 插座研发	本项目旨在高清晰度多媒体接口产品研发,开发出满足最新标准的 HDMI2.1 母座	相比之前版本性能提升数倍,支持 8K 分辨率,支持 120HZ 的 4K 视频和 60HZ 的 8K 视频播放,带宽最高达 48Gbps,速率上有了质的提升	形成《连接器组件》技术专利;产品结构改良,提高防呆作用,并进行工艺改进
2	摇杆开关研发	本项目主要应用于智能操作控制器上的一种 360 度操作摇杆,通过改良组装检测程序,降低产品成本,提升产品寿命	选用高寿命弹簧和簧片,塑胶选用高耐磨性材质,提高摇杆使用寿命;采用自动机组装检测包装,避免周转造成产品损伤;互换性好,通过切换不同阻值的 VR 满足客户多元化需求	采用导行件结构,降低了产品漂移,提升了产品精度,且产品寿命达 400 万次以上
3	光纤连接器研发	本项目旨在 LC 光纤连接器与 MPO 光纤连接器研发,丰富公司产品结构	以其独特的结构和紧凑的设计,在高密度的布线环境中表现更优异;采用矩形结构及弹性卡子锁紧机构,安装方便可靠;使用高性能材料,使连接器有更高的精度	改良了产品结构,使得产品更加小型紧凑;改良了法兰与接头之间的配合结构
4	耳机插座研发	本项目主要应用于游戏手柄耳机兼容充电模块,能够使得游戏手柄拥有更好的外观以及更佳的结构设计,有较低的生产成本	结构紧凑,集成充电触点,方便客户整机安装;高寿命,良好的插拔手感;使用高温材料,更好的结构强度;高精度自动组装设备,达到更精密的端子装入精度,贴片脚平面度精度更佳	高智能化的装配方式;高精度模具
5	弹片电池座研发	本项目旨在提供一款高弹性,高寿命电池座	选用高性能弹性材料并时效处理,省略淬火工艺,加之优良的弹片结构设计和精密模具制作,可达成高寿命使用要求,且组装工艺简单	新型弹片结构,精度更高
6	带滤波 RJ45 插座研发	本项目旨在开发一款高性能带变压器滤波功能的千兆网络连接器	本产品使用全封闭金属外壳有良好的防电磁干扰的效果,滤波变压器采用 24 针模组式设计,结构紧凑,性能稳定,采用 4 对磁环变压,可无失真传输千兆以太网信号,并有良好的信号杂波抑制功能	具备较高的高频技术及线圈模组生产门槛限制;产品亦采用特定的结构设计和生产工艺
7	高性能高密度连接器开发项目	本项目旨在实现高性能多芯光纤连接器的稳定、大批量生产	选用优质原材料,满足 GR 相关测试要求;产品损耗低、可靠性高、便于操作、重复性和互换性好;产品体积小,是高密度应用的优质选择;安装方便可靠,可自动调整面板锁存、可自由择安装方向或标记极性	高可靠性产品结构
8	高精度微小手柄滑轨器件组件的	本项目旨在改进滑轨产品生产工艺,提升产品性能	在现有结构基础上,将整体缩小,将空间做到极致;对插过程中,插入角度及左右摆动浮动都比较小,整体	形成《一种游戏手柄的分体式滑轨装置、游戏手柄以及游戏机》技术专

序号	项目名称	研发内容及目标	技术先进性	技术壁垒
	智能连接器关键技术		组装配合后,晃动较小,整体手感更佳	利;产品厚度减薄2mm,使产品更加轻薄化
9	高可靠性CWDM粗波分复用器项目	本项目旨在粗波分复用技术研发,提升公司光通信领域服务能力	低插入损耗;高隔离度;性能稳定可靠;满足GR1209/GR1221相关要求,满足RoHS等环保要求	产品结构小型化、高可靠性
10	高可靠性光网络测试插接件技术研发	本项目旨在光模块自环测试回路器研发,用于光纤测试和网络修复	衰减值可定制;可选用多种连接器类型;光纤种类、光缆形式、长度可定制;产品尺寸小,方便携带	产品结构更加紧凑,并采用先进的衰减控制工艺
11	高精度高寿命摇杆研发	本项目主要应用于智能操作控制器上的一种360度操作摇杆,通过改善内部结构,缩小产品的整体外形尺寸,满足客户小型化需求	选用高寿命弹片端子与FPC碳膜电阻,塑胶选用高耐磨性材质,提高摇杆使用寿命;互换性好,小型化及不同阻值的FPC满足客户多元化需求	新型的小型化摇杆结构、高寿命,高可靠性,节省终端产品空间

(三) 结合主要技术、产品在创新方面的特点,以及报告期内的研发投入情况、发明专利数量等创新能力优劣势,进一步论证是否符合创业板定位

1、公司持续进行产品及技术创新,产品具备较强的竞争力

(1) 公司坚持技术创新

自创立以来,公司秉承自主创新、自主研发的经营理念,围绕核心客户需求持续进行研发投入,不断丰富产品种类及提高技术含量,建立了具有独立知识产权的核心技术体系:一方面,产品研发设计上,公司注重人才建设,不断提升产品开发设计能力,持续丰富产品种类及提高技术含量;另一方面,公司自主研发的自动化生产设备及模治具等专用生产设备已投入使用,形成了集产品、生产设备及模治具开发为一体的研发体系,大大提升了公司的研发以及量产响应效率。截至本回复出具日,发行人拥有14项核心技术,核心技术的创新性如下表:

序号	名称	技术创新特点	技术来源	应用产品
1	精准定位控制器研发设计制造技术	滑动式操作体验,通过独家自主知识产权的结构设计,实现操作过程中任意位置可按压功能,同时兼备人体感应功能。核心部件使用高性能材料,匹配最佳形状及配合位置,实现产品高寿命。产品小巧轻便,功能适用范围广	自研技术	游戏机零部件

序号	名称	技术创新特点	技术来源	应用产品
2	智能防漂移精准控制器关键技术	产品超薄轻便，非常适合便携式游戏机，无人机，智能机器人，智能玩具等各类智能产品；使用优质结构材质，具有高可靠性和高耐久性，防漂移，使用寿命大幅延长；智能控制器采用摇杆的形式，提供用户更灵活轻便的手感操作体验，让用户在操作中更精准，提供用户精准控制体验	自研技术	游戏机零部件
3	高性能手柄滑轨组件的智能连接器关键技术	滑轨组件导向精度高，耐磨性好及寿命长，可以实现 10,000 次以上的对插拆装；滑轨组件预插标识表面采用电泳方式，外观精美，具有特别的光泽，具有高度立体效果；另外，塑胶模具采用特殊处理，塑胶外观雾面精美，档次感极佳；手柄和主机通过滑轨锁扣进行连接，有清脆的卡顿声，扣合手感极佳；滑轨组件长度可以符合客制化设计，提供用户多种外形选择	自研技术	游戏机零部件
4	紧凑型多方向输入装置研发设计及制造技术	集成多种游戏操控指令，统一由操控摇杆来完成，操作简便快捷，且相对于竞争对手通过合并内部零件，使结构紧凑可靠。通过同类产品中自研技术的应用，使产品具有高可靠性和高耐久性；力量设定及手感觉体验舒适	自研技术	游戏机零部件
5	高性能，高可靠性电连接器设计开发技术	产品具备接触性好，工作可靠，维护方便等优点，致力于向小型化，高密度、高速度、高频、高压、高抗扰、模块化方向发展	自研技术	游戏机零部件、电子连接器
6	按键/轻触开关设计与制造技术	产品具有先进的防水技术，阻隔离子电迁移，避免潮湿环境下因水汽造成的短路或耐压失效，大幅增加产品使用寿命及使用范围	自研技术	游戏机零部件、电子连接器
7	插座/插头设计与制造技术	采用先进的设计方案，推出具备连接可靠/装配方便/结构紧凑/便于更换/抗干扰能力强等特点的系列产品	自研技术	电子连接器
8	音频/耳机插座设计及制造技术	产品具有先进的设计结构，插拔力稳定，性能可靠，使用寿命长，且生产成本低	自研技术	游戏机零部件、电子连接器
9	光通讯器件设计及组装技术	精密成形技术，可靠性方面通过 GR326 测试；精密组装技术，应用于多芯跳接线端头组装，光纤间距公差控制可达 $\pm 0.5\text{mm}$ ，确保跳接线在使用时的适配精度与互换性；精密研磨技术，应用于光纤连接器端面精密平面和球面研磨，通过研磨工艺优化提升产品插入损耗与回波损耗表现；精密检验及量测技术，应用于光通讯产品端面/性能/尺寸量测，实现快速/半自动/自动量测及判定	自研技术	光纤连接器
10	有源光缆 AOC 产品生产技术	产品在系统链路上传输功率更低；光接口不外露，即不存在光接口清洁和被污染的问题；系统稳定性和可靠性更高；传输距离更远，可以达到 100~300 米；在机房布线系统中，散热性更强	自研技术	光纤连接器

序号	名称	技术创新特点	技术来源	应用产品
11	防水 IP-closure 设计开发技术	使用抗拉结构设计方案，实现 closure 结构高负载特性，可以挂设更长的光缆/电缆；优化主体外形结构设计，满足 DIN_1055-4 标准（200km）抗风要求；使用紧凑型结构设计方案，整体尺寸小于 370mm x 120mm x 80mm；使用高防水结构设计方案并选用高防水零配件，整体防水水平达到 IP-67 要求；采用抗 UV 原材料，满足 ISO 4892-3（1000h）抗 UV 要求；使用无卤材料，满足 RoHS 2.0 及 REACH 相关要求	自研技术	光纤连接器
12	系统化精密合金刀具设计及制造技术	结合三维实体造型，工程分析，联动数控刃磨技术，公司形成完整的刀具设计开发制造系统，可参数化快速设计刀具。应用工程分析技术对刀具强度进行数值模拟分析，优化刀具结构设计，快速实现新型刀具的开发及生产	自研技术	合金刀具、精密结构件加工
13	特殊涂层刀具及组合刀具设计及制造技术	使用涂层及组合理念设计刀具，解决市面常见高性能刀具性价比比较低的弊病，通过设计及制造不同涂层（聚晶立方氮化硼，石墨涂层等）及组合方式的刀具，满足市场对于高性能高性价比刀具的需求	自研技术	合金刀具、精密结构件加工
14	精密金属加工刀具装备及夹具设计技术	结合公司设备设计制造能力，刀具设计制造能力，夹具设计制造能力，改进现有设备及装备，提升生产效率 30%，同时具备自主知识产权	自研技术	精密结构件加工

（2）公司坚持进行产品创新

报告期内，公司主要产品包括游戏机零部件、电子连接器、光纤连接器、精密制造及其他产品等，应用覆盖各类消费电子、通讯电子、汽车电子等领域。目前，公司产品形成以游戏机、VR/AR 设备的精密零部件为核心，以电子连接器、光纤连接器为重要构成的布局。

游戏机零部件领域，公司以研发创新和精密制造技术能力为基础，把握市场发展机遇，布局前沿技术，开发出包括滑轨、Tact Switch、卡槽、精准定位控制器等多种精密零部件产品。公司现已成为国内专业的游戏机零部件厂商，并于 2020 年顺利成为 Facebook 合格供应商。

连接器领域，公司持续进行研发投入，凭借高效的研发设计能力、快速多样的模具设计开发能力、成本控制能力，切入具有相同的制程、工艺的行业，不断拓展新的产品品类，产品应用逐渐拓展至通讯电子及汽车电子等高附加值领域。尤其在光纤连接器领域，公司成功与 SENKO、特发信息等知名企业建立了合作关系。2020 年 7 月，公司参股福可喜玛，进一步提升了光通讯产品领域的服务

能力。未来随着国内 5G 网络、数据中心等“新基建”建设进度的加快以及公司“5G 零部件扩产项目”的顺利实施，光通讯业务将成为公司新的业绩增长点。

2、公司核心技术具有先进性，技术实力得到终端客户的认可

公司核心技术涵盖从新产品开发到生产制造的全过程，包括新产品设计和开发、模具开发与设计、专用自动化设备开发、生产工艺流程以及品质控制体系等。

从产品角度，滑轨产品最初由客户提供产品图纸及生产物料清单，但公司做出了多项改进：（1）创新的涂装技术，经过多道技术处理，使得产品的表层涂层抗腐蚀和耐磨标准提高一倍；（2）采用微米级的冲压和成型技术，将产品精度和品质大幅提升；（3）在产品互配技术应用上，实现毫米级精度互配体感，升级后的技术能与新旧发布产品实现无缝衔接。而该款产品升级版，公司则从产品零部件的设计、测试等阶段即开始配合客户进行开发，成为其新一代产品的最早供应商；目前，公司正在积极进行下一代滑轨产品的预研。此外，公司运用自研技术开发设计的精准定位控制器、卡槽、Tact Switch、游戏机连接器等产品亦顺利通过了 N 公司、索尼、Facebook 的认证，公司产品设计能力持续提升。

电子元器件行业产品具有“定制化”的特点，且生产涉及工艺流程较多，因此，拥有稳定、可持续的大规模供货能力是拓展市场、获取新客户的重要基础。报告期内，公司持续提升自动化生产能力，加大自动化产线建设投入，且相关产线主要由公司自主设计。同时，自动化设备的投入应用有利于公司降低劳动成本以及对于专业人员技能的需求，同时还能提高产品的精度以及稳定性，提高生产效率，降低公司对人员、场地的依赖。

此外，公司具备的先进的模具设计能力、精密的加工能力、高效的开发周期，以及良好的成本管控能力与完善的质量控制系统，可以保证公司能够根据下游客户需求快速响应，为客户提供综合解决方案。

凭借上述优势，公司已在游戏机零部件市场国内企业的竞争中获得较明显的先发优势，与 N 公司、索尼、富士康等知名机构建立了长期稳定的合作关系，并于 2020 年顺利成为 Facebook、SENKO 的合格供应商，公司的技术实力已获得行业知名客户认可。

3、公司注重技术创新，报告期内研发投入持续增加

2018年至2021年，公司研发费用支出占营业收入的比例情况如下表：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
研发投入	2,784.43	2,246.52	2,006.20	1,893.65
营业收入	61,483.37	49,867.19	46,215.86	41,356.39
研发投入占营业收入比例	4.53%	4.51%	4.34%	4.58%

2018年至2021年，公司研发投入均围绕公司主营业务开展，研发费用金额逐年上升，最近三年研发费用累计**7,037.15**万元，公司研发能力不断增强。

4、发行人发明专利申请数量持续增加

截至本回复出具日，公司拥有的专利技术共计**97**项，包括**4**项发明专利，应用覆盖游戏机零部件、电子连接器、光纤连接器、精密结构件及金属铣削刀具等。2017年以来，公司积极布局游戏机零部件业务，经过近年来的技术投入，已取得了较丰富的技术成果，截至目前已申请尚未授权的专利技术**46**项，其中发明专利**22**项（含境外申请专利），均为游戏机零部件领域相关技术成果。

5、发行人符合创业板定位

（1）公司主营业务符合创业板定位

发行人专注于精密电子零部件的研发和制造，致力于游戏机、VR/AR设备、专业音响为主的消费电子、通讯电子及汽车电子等零部件的研发、设计、生产和销售。不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条所列负面清单的下述行业：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。

根据中国证监会2012年10月公布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订）分类，公司所属行业属于“C制造业”门类下的“C39计算机、通信和其他电子设备制造业”；根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-

2017), 公司所属行业为“计算机、通信和其他电子设备制造业(C39)”, 属于“电子元件及电子专用材料制造(C398)”中类, 属于“其他电子元件制造(C3989)”小类; 根据《战略性新兴产业分类(2018)》(国家统计局令第23号), 公司属于“新一代信息技术产业”大类, 属于“1.2 电子核心产业”中类, 属于“1.2.1 新型电子元器件及设备制造”小类。

综上, 发行人是一家专业从事精密电子零部件研发和制造的高新技术企业, 不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条所列负面清单的相关行业; 且发行人所属行业为战略性新兴产业, 满足《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第三条、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定。

(2) 发行人的“创新、创造、创意”特征

公司坚持围绕行业“痛点”及技术难点, 持续进行研发投入, 在产品设计、模具加工、自动化设备研发等方面取得较明显的技术成果, 很好满足了终端客户需求, 构建起公司核心竞争力。

公司坚持技术创新, 一方面, 产品研发设计上注重人才建设, 不断提升产品开发设计能力, 持续丰富产品种类及提高技术含量; 另一方面, 公司自主研发的自动化生产设备及模治具等专用生产设备已投入使用, 形成了集产品、生产设备及模治具开发为一体的研发体系, 大大提升了公司的研发以及量产响应效率。

公司坚持进行产品创新, 始终围绕核心客户需求, 不断配套开发新的产品, 综合服务能力不断提升, 逐渐形成以游戏机、VR/AR 设备的精密零部件为核心, 以电子连接器、光纤连接器为重要构成的布局, 产品陆续通过 N 公司、索尼、Facebook 及 SENKO 等国际知名企业认证。

公司坚持生产工艺创新, 模具加工方面, 经过长期的技术积累, 公司在模具方案设计、冲压速度、使用寿命及加工精密度等方面持续提升。此外, 公司持续提升自动化生产能力, 加大自动化产线建设投入, 相关产线均主要由公司自主设计。

发行人及全资子公司春生电子均连续获评为国家高新技术企业，最近三年研发投入累计为 **7,037.15** 万元。截至本回复出具日，公司形成 14 项核心技术，拥有的专利技术 **97** 项，包括 **4** 项发明专利；已申请尚未授权的专利技术 **46** 项，其中发明专利 **22** 项（含境外申请专利），公司创新、创造、创意能力持续提升。

公司技术先进性及具体研发创造情况详见前文“1、公司持续进行产品及技术创新，产品具备较强的竞争力”及“2、公司核心技术具有先进性，技术实力得到终端客户的认可”。

（3）发行人业务具有成长性

报告期内，发行人营业收入分别为 46,215.86 万元、49,867.19 万元和 61,483.37 万元，复合增长率为 15.34%；净利润分别为 **3,550.28** 万元、**6,552.44** 万元和 **9,184.92** 万元，复合增长率为 **60.84%**，体现良好的成长性。

发行人现有业务规模稳步增长，与现有客户合作不断深化。报告期内，公司与 N 公司等现有客户合作关系良好，合作范围不断深化。报告期内，公司对 N 公司的销售收入分别为 12,877.45 万元、28,414.07 万元和 38,160.18 万元；业务规模稳步增长的同时，交易产品种类不断丰富，由报告期初的滑轨、游戏机连接器逐渐拓展卡槽、Tact Switch 等其他游戏机零部件，并且连接器产品的合作规模也有较大增加。此外，公司电子连接器等业务报告期内实现销售收入 8,362.02 万元、10,714.82 万元和 11,198.01 万元，销售收入持续增加，且与安费诺、百灵达及视源股份等电子连接器主要客户合作超过 10 年，电子连接器业务具有良好的成长基础。

报告期内，在新产品、新客户、新业务积极拓展方面，公司不断有成果落地。报告期内新增 Facebook、SENKO 等优质客户，以及光纤连接器、精准定位控制器等新产品。报告期内，公司光纤连接器及精准定位控制器产品合计实现销售收入 15.61 万元、2,092.40 万元和 8,819.21 万元，交易规模持续快速增长。

公司产品下游游戏主机、电子连接器及光纤连接器等市场拥有较大市场空间。其中，游戏主机市场及电子连接器，近几年市场规模稳步增长，为公司保持较高成长性提供了空间；光纤连接器市场 2021 年以来受到政策大力扶持，行业投资力度加大，增长潜力较好，且公司已顺利成为 SENKO 合格供应商，并在着力开

拓海外市场。此外，公司不断拓展产品应用领域，精准定位控制器产品于 2020 年顺利通过 Facebook 认证，开始应用于 VR/AR 市场，根据市场机构预测，未来三年全球 VR/AR 市场规模将保持 90% 的增长速度，而国内市场规模增速亦将达到 40% 以上。

综上所述，发行人系一家专注于精密电子零部件制造领域的精密制造企业，所处行业符合创业板行业定位要求，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条所列负面清单的相关行业；发行人及其全资子公司春生电子均连续获评为国家高新技术企业，最近三年研发投入累计为 7,037.15 万元；公司在精密电子零部件制造领域具有核心技术优势，业务具有成长性，是一家具备创新、创造、创意特征的成长型创新企业，符合创业板定位要求。

四、补充披露情况

1、发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”中补充披露了发行人业务具有较好的成长性；

2、发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、公司主要产品或服务的核心技术情况”中补充披露了，发行人核心技术先进性情况。

五、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、查阅了同行业招股说明书、行业研究报告等，访谈了发行人相关研发人员，了解发行人技术创新难点、核心技术的应用及技术壁垒等情况；取得和查阅了与发行人核心技术对应的专利证书、专利申请受理文件及国家知识产权局出具的《证明》等资料，并通过国家知识产权局网站对相关专利情况进行核查。

2、查阅了《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》关于创业板定位的相关要求。

3、了解发行人研发相关的内部控制流程，抽查并取得研发费用的原始凭证，包括发票、付款单、研发领料单等，核实研发费用真实性；了解发行人研发费用计算口径、核算方法及会计处理。

4、获取公司报告期内的研发费用明细表，检查研发费用构成及变动情况；核查研发项目立项报告、研发进度文件、结项资料等，以确认研发项目及研发投入的真实性。

5、核查研发人员的考勤工时记录、工资表，对研发薪酬的计算、归集、分配进行复核，核查其合理性及准确性。

6、获取春生电子 2019 年 1-5 月工时统计表，对其参与研发活动和生产活动的工时进行复核，核查其合理性及准确性。

7、获取公司研发领料清单以及主要材料领料类型、数量等情况，核查其合理性及真实性。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司研发试制相关设备、人员、成本分配和核算准确，报告期内除了为 Facebook 等提供设计开发服务及在生产忙季、人员紧缺时存在部分研发人员借调参与生产任务的情形外，公司不存在机器设备、物料同时亦投入生产的情况；研发费用中原材料领用数量、金额与实际研发项目所需匹配，相关材料、折旧摊销、人工在成本与研发费用之间分配准确，公司制定研发相关内控措施并有效执行。

2、发行人滑轨业务研发费用真实准确且具有合理性，主要为职工薪酬、材料及模具费用和折旧及摊销；发行人研发人员数量、研发实力、研发费用与滑轨业务开发及获取较为匹配。

3、发行人在研项目具有先进性，不存在低门槛、易模仿的情形；发行人所处行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条所列示负面清单的相关行业；发行人及其全资子公司春生电子均连续获评为国家高新技术企业，最近三年研发投入累计超过 5000 万元；公司在精密电子零部

件制造领域具有核心技术优势，业务具有成长性，是一家具备创新、创造、创意特征的成长型创新企业，符合创业板定位要求。

7.关于收购春生电子

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 2017年9月，发行人通过发行人前身致尚有限以新增股权为支付对价收购春生电子100%股份。收购春生电子前，发行人主要从事精密金属结构件的开发、生产业务，春生电子2010年成为N公司合格供应商、于2009年通过富士康导入索尼供应链。

(2) 收购春生电子时，致尚有限评估增值率较春生电子高，主要系业务及增长前景不同。春生电子合并前测算营业收入主要来源于插座系列和开关系列产品，存在少量游戏机连接器产品。评估基准日春生电子资产构成中非经营性资产占比为18.77%。评估基准日前三个会计年度，春生电子平均毛利率为18.43%；报告期内发行人游戏机连接器毛利率为50.78%、63.61%、52.93%和33.09%。

请发行人：

(1) 说明2017年收购春生电子具体洽谈、评估过程，评估基准日春生电子主要客户及发行人主要客户情况；报告期内发行人主营业务收入构成中由原致尚有限、春生电子主要经营的划分情况。

(2) 说明评估基准日春生电子非经营性资产内容及占比较高原因，评估时春生电子游戏机连接器产品收入占比及毛利率水平，与报告期内发行人游戏机连接器毛利率是否存在差异及具体原因。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师就问题（2）发表明确意见。

【回复】

一、说明2017年收购春生电子具体洽谈、评估过程，评估基准日春生电子主要客户及发行人主要客户情况；报告期内发行人主营业务收入构成中由原致尚有限、春生电子主要经营的划分情况。

(一) 2017年收购春生电子具体洽谈、评估过程

收购春生电子前，发行人主要从事精密金属结构件的开发、生产业务，并已根据未来发展规划，开始布局游戏机零部件业务，希望通过收购具有一定生产能力和相应管理经验的企业，快速提升公司产能。发行人实际控制人陈潮先自 2016 年 12 月开始与春生电子股东洽谈收购事项，具体洽谈及评估过程如下：

时间	洽谈及评估过程
2016 年 12 月	陈潮先就致尚科技收购春生电子向春生电子股东计乐宇表达收购意愿，并就合并后公司经营计划、协同计划、未来战略定位及发展方向进行深入交流
2017 年 2 月	双方就未来合并资产作价依据、换股基本方案、合并经营管理计划等进行了沟通
2017 年 4 月	双方就致尚科技换股收购春生电子计划基本达成一致，双方同意委派中介机构进行现场尽调工作并拟定以 2017 年 6 月 30 日作为审计及评估基准日
2017 年 5 月-6 月	中介机构进行现场尽调工作
2017 年 6 月 30 日	资产评估基准日
2017 年 7-8 月	评估师开展评估工作，提交评估报告
2017 年 9 月	签署协议文件（股权置换增资协议）
2017 年 10 月	完成工商变更

（二）评估基准日春生电子主要客户及发行人主要客户情况

发行人收购春生电子的评估基准日为 2017 年 6 月 30 日，发行人及春生电子于评估基准日的主要客户情况如下：

1、致尚科技主要客户情况

2017 年 1-6 月，发行人前五大销售客户情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	交易内容	营业收入	占比
1	富士康集团	精密结构件、 配套产品销售	3,700.24	82.47%
2	福群电子（深圳）有限公司	精密结构件	141.32	3.15%
3	深圳市星迪伟业科技有限公司	精密结构件	123.14	2.74%
4	深圳市旺保利科技有限公司	金属铣削刀具	100.85	2.25%
5	国泰达鸣精密机件（深圳）有限公司	精密结构件	68.65	1.53%
合计			4,134.21	92.14%

2017 年 1-6 月，发行人主要客户为富士康集团等公司，主要销售精密结构件等产品，前 5 大客户销售收入占比较高。

2、春生电子主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	交易内容	营业收入	占比
1	富士康集团	电子连接器、 游戏机连接器	3,423.10	44.27%
2	欧科电子	电子连接器	807.80	10.45%
3	歌尔股份	电子连接器、 游戏机连接器	535.99	6.93%
4	安费诺	电子连接器	390.30	5.05%
5	视源股份	电子连接器	344.35	4.45%
合计			5,501.54	71.14%

2017年1-6月，发行人主要客户为富士康集团、欧科电子、歌尔股份等公司，主要销售电子连接器等产品，前5大客户销售收入占比较高。

(三) 报告期内发行人主营业务收入构成中由原致尚有限、春生电子主要经营的划分情况

发行人收购春生电子后，根据公司和春生电子的实际情况，确定了全面的经营计划和协同方案，将春生电子的研发、生产、客户资源、采购渠道、财务管理等统一纳入发行人体系，整体统筹，协同发展。

1、发行人母公司致尚科技及子公司春生电子的运营模式

致尚科技及春生电子均为生产制造企业，通过向客户销售产品获得收入和利润。公司下属二级子公司香港春生，是春生电子全资子公司，为公司境外销售服务平台，主要负责客户的订单处理及货款收付等。

发行人产品需按照客户的要求进行交付，包括以下2种方式：（1）通过销售给香港春生，由香港春生向客户交付产品；（2）由致尚科技/春生电子直接向客户交付产品。报告期内，致尚科技及春生电子产品生产分工及主要交付方式情况如下表：

公司	主要生产产品		交付方式[注]
	类型	产品名称	
致尚科技	游戏机零部件	滑轨	主要通过销售给香港春生，由香港春生向客户交付产品
		精准定位控制器	
		卡槽	主要由致尚科技直接向客户交付产品
	Tact Switch 等		
连接器	光纤连接器	针对 SENKO，主要通过销售给香港春生，由香港春生向客户交付产品；针对其他客户，则主要由致尚科技直接向客户交付产品	

	精密制造及其他	精密结构件、合金刀具、电子雾化设备等	主要由致尚科技直接向客户交付产品
春生电子	游戏机零部件	游戏机连接器	针对富士康，主要通过销售给香港春生，由香港春生向客户交付产品；针对歌尔股份等其他客户，则主要由春生电子直接向客户交付
	连接器	电子连接器	针对富士康及部分海外客户，主要通过销售给香港春生，由香港春生向客户交付产品；针对歌尔股份等其他客户，则主要由春生电子直接向客户交付

注：发行人境外销售存在两种业务流程：

①香港春生负责与境外销售客户订立合同、收款，同时向致尚科技、春生电子采购，相关产品由致尚科技、春生电子负责生产、运输并报关交付境外客户，境外客户将签收单据回签至香港春生，货款由香港春生收回，香港春生收回客户货款后，对应的向致尚科技、春生电子支付采购货款，此模式为发行人境外销售的主要销售模式，如富士康、Jabil Precision Industry(GuangZhou) Co.,Ltd 等，主要产品包括滑轨、部分游戏机连接器及电子连接器等；

②致尚科技、春生电子与客户直接订立合同、收款，由致尚科技、春生电子负责生产、运输并报关交付客户，货款由客户直接回款至致尚科技、春生电子，如歌尔股份、ARTRON INTERNATIONAL PTE. LTD 等，主要产品包括部分游戏机连接器及电子连接器等；

上述两种业务模式普遍存在于国内企业境外销售的业务中。采取第①种业务流程的主要原因系业务前期因客户需求，特别是国内保税区的企业，按照客户要求在香港成立公司与其进行交易。

2、报告期内发行人主营业务收入构成中由原致尚有限、春生电子主要经营的划分情况

2018年至2021年，发行人主营业务收入构成中由原致尚有限（致尚科技）、春生电子主要经营的划分情况如下：

单位：万元

主体	2021年		2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
致尚科技	43,699.81	71.71%	36,843.78	75.20%	34,575.19	76.09%	24,358.64	59.22%
春生电子	17,240.04	28.29%	12,149.18	24.80%	10,864.20	23.91%	16,776.43	40.78%
合计	60,939.85	100.00%	48,992.96	100.00%	45,439.38	100.00%	41,135.08	100.00%

2018年至2021年，发行人主营业务收入主要由原致尚有限（致尚科技）构成，各期占比均在50%以上，其中2019年至2021年占比较高，均超过70%。

2018年至2021年，发行人主营业务收入构成中由原致尚有限（致尚科技）、春生电子主要经营按产品的划分情况如下：

（1）2021年度

单位：万元

产品名称	致尚科技		春生电子		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
游戏机零部件	33,584.45	55.11%	7,676.39	12.60%	41,260.84	67.71%
其中：滑轨	30,441.13	49.95%	-	-	30,441.13	49.95%
游戏机连接器	-	-	7,675.54	12.60%	7,675.54	12.60%
其他零部件	3,143.32	5.16%	0.85	0.00%	3,144.17	5.16%
连接器	8,283.10	13.59%	9,563.66	15.69%	17,846.76	29.29%
其中：电子连接器	1,706.17	2.80%	9,491.84	15.58%	11,198.01	18.38%
光纤连接器	6,576.94	10.79%	71.81	0.12%	6,648.75	10.91%
精密制造及其他	1,832.25	3.01%	-	-	1,832.25	3.01%
其中：精密结构件及金属铣削刀具	351.34	0.58%	-	-	351.34	0.58%
电子雾化设备	-	-	-	-	-	-
精密加工服务	297.62	0.49%	-	-	297.62	0.49%
配套产品销售	1,183.29	1.94%	-	-	1,183.29	1.94%
合计	43,699.81	71.71%	17,240.04	28.29%	60,939.85	100.00%

(2) 2020 年度

单位：万元

产品名称	致尚科技		春生电子		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
游戏机零部件	28,176.28	57.51%	1,910.89	3.90%	30,087.17	61.41%
其中：滑轨	27,170.67	55.46%	-	-	27,170.67	55.46%
游戏机连接器	-	-	1,910.89	3.90%	1,910.89	3.90%
其他零部件	1,005.61	2.05%	-	-	1,005.61	2.05%
连接器	1,948.71	3.98%	10,238.29	20.90%	12,187.00	24.88%
其中：电子连接器	476.54	0.97%	10,238.29	20.90%	10,714.82	21.87%
光纤连接器	1,472.18	3.00%	-	-	1,472.18	3.00%
精密制造及其他	6,718.78	13.71%	-	-	6,718.78	13.71%
其中：精密结构件及金属铣削刀具	1,669.57	3.41%	-	-	1,669.57	3.41%
电子雾化设备	-	-	-	-	-	-
精密加工服务	4,021.51	8.21%	-	-	4,021.51	8.21%
配套产品销售	1,027.70	2.10%	-	-	1,027.70	2.10%
合计	36,843.78	75.20%	12,149.18	24.80%	48,992.96	100.00%

(3) 2019 年度

单位：万元

产品名称	致尚科技		春生电子		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

游戏机零部件	12,245.96	26.95%	2,344.20	5.16%	14,590.16	32.11%
其中：滑轨	12,204.48	26.86%	-	-	12,204.48	26.86%
游戏机连接器	-	-	2,344.20	5.16%	2,344.20	5.16%
其他零部件	41.48	0.09%	-	-	41.48	0.09%
连接器	15.61	0.03%	8,362.02	18.40%	8,377.63	18.44%
其中：电子连接器	-	-	8,362.02	18.40%	8,362.02	18.40%
光纤连接器	15.61	0.03%	-	-	15.61	0.03%
精密制造及其他	22,313.62	49.11%	157.98	0.00%	22,471.59	49.45%
其中：精密结构件及金属铣削刀具	1,328.99	2.92%	-	-	1,328.99	2.92%
电子雾化设备	15,783.75	34.74%	157.98	0.35%	15,941.72	35.08%
精密加工服务	3,860.88	8.50%	-	-	3,860.88	8.50%
配套产品销售	1,339.99	2.95%	-	-	1,339.99	2.95%
合计	34,575.19	76.09%	10,864.20	23.91%	45,439.38	100.00%

(4) 2018 年度

单位：万元

产品名称	致尚科技		春生电子		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
游戏机零部件	2,779.75	6.76%	6,947.46	16.89%	9,727.22	23.65%
其中：滑轨	2,779.75	6.76%	-	-	2,779.75	6.76%
游戏机连接器	-	-	6,947.46	16.89%	6,947.46	16.89%
其他零部件	-	-	-	-	-	-
连接器	-	-	9,828.97	23.89%	9,828.97	23.89%
其中：电子连接器	-	-	9,828.97	23.89%	9,828.97	23.89%
光纤连接器	-	-	-	-	-	-
精密制造及其他	21,578.89	52.46%	-	-	21,578.89	52.46%
其中：精密结构件及金属铣削刀具	1,621.76	3.94%	-	-	1,621.76	3.94%
电子雾化设备	8,260.52	20.08%	-	-	8,260.52	20.08%
精密加工服务	5,463.94	13.28%	-	-	5,463.94	13.28%
配套产品销售	6,232.68	15.15%	-	-	6,232.68	15.15%
合计	24,358.64	59.22%	16,776.43	40.78%	41,135.08	100.00%

注：2020 年及 2021 年致尚科技母公司新增汽车类连接器客户清联同创，公司向其销售的汽车类连接器为外购产生；2021 年春生电子开始生产少量光纤连接器产品

2018 年至 2021 年，原致尚有限（致尚科技）的主营业务收入主要由滑轨、游戏机其他零部件、光纤连接器、精密制造及其他构成。其滑轨等游戏机零部件产品收入不断增加，精密制造及其他收入减少，总体上仍呈不断上升趋势。

2018 年至 2021 年，春生电子的主营业务收入主要由游戏机连接器及电子连

连接器构成，相对较为稳定，且均小于原致尚有限（致尚科技）的主营业务收入。

因此，从发行人收购春生电子后经营业绩情况来看，原致尚有限（致尚科技）主营业务收入和利润占比较高，是合并后的主要业绩来源。

二、说明评估基准日春生电子非经营性资产内容及占比较高原因，评估时春生电子游戏机连接器产品收入占比及毛利率水平，与报告期内发行人游戏机连接器毛利率是否存在差异及具体原因。

（一）说明评估基准日春生电子非经营性资产内容及占比较高原因

公司收购春生电子的评估基准日为 2017 年 6 月 30 日，春生电子非经营性资产的内容及金额列示如下：

名称	金额（万元）	占资产总额比例
货币资金	43.72	0.38%
预付款项	46.56	0.41%
其他应收款	300.07	2.63%
长期股权投资	1,750.00	15.34%
合计	2,140.35	18.77%

（1）春生电子期末货币资金余额为 572.02 万元，评估基准日最低现金保有量金额为 528.29 万元，根据收益法评估方法，超过最低现金保有量的资金为非经营性资产；

（2）预付款项为设备款；其他应收款中主要为个人借款等，上述款项与企业基准日后的日常主业经营无关，且基准日后的企业自有现金流预测中不涉及，为非经营性资产；

（3）长期股权投资主要系春生电子持有的乐清市合兴小额贷款股份有限公司 5%股份。

评估基准日春生电子非经营性资产占比较高的主要原因系春生电子持有的乐清市合兴小额贷款股份有限公司 5%股份，在基准日后的企业自有现金流预测中不涉及，为非经营性资产。

同时根据收购协议，春生电子持有的乐清市合兴小额贷款股份有限公司 5%股份于评估基准日后按账面成本转让给计献辉。

(二) 评估时春生电子游戏机连接器产品收入占比及毛利率水平，与报告期内发行人游戏机连接器毛利率是否存在差异及具体原因

1、评估时春生电子游戏机连接器产品收入占比及毛利率水平

评估时春生电子游戏机连接器产品收入占比及毛利率水平列示如下：

2017年1-6月春生电子收入(万元)	其中：游戏机连接器收入(万元)	游戏机连接器收入占比	游戏机连接器毛利率
7,732.92	3,819.51	49.39%	11.76%

2、与报告期内发行人游戏机连接器毛利率存在差异及具体原因

(1) 报告期内与评估时相同产品的毛利率对比情况

因2018-2021年度发行人游戏机连接器品类较多，部分产品在评估时未销售，因此对比报告期内与评估时相同产品的毛利率，具体情况如下：

单位：万元

产品类型	2021年度			2020年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
复刻版游戏机	-	-	-	-	-	-
PS4	630.14	48.54%	41.16%	782.41	47.45%	53.64%
最新一代游戏机	26.48	2.04%	91.98%	866.43	52.55%	52.86%
其它款游戏机	641.54	49.42%	47.59%	-	-	-
合计	1,298.15	100.00%	45.37%	1,648.83	100.00%	53.23%

(续上表)

产品类型	2019年度			2018年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
复刻版游戏机	-	-	-	3,240.86	49.16%	59.34%
PS4	1,664.71	78.06%	68.45%	1,887.04	28.62%	56.86%
最新一代游戏机	467.67	21.93%	56.93%	780.55	11.84%	24.96%
其它款游戏机	0.27	0.01%	33.71%	684.61	10.38%	49.24%
合计	2,132.64	100.00%	65.92%	6,593.07	100.00%	53.51%

(续上表)

产品类型	2017年7-12月			2017年1-6月(评估时)		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
复刻版游戏机	2,674.85	48.69%	17.69%	1,660.30	43.47%	-0.69%

PS4	1,275.35	23.21%	31.86%	1,196.67	31.33%	24.35%
最新一代游戏机	938.21	17.08%	17.98%	509.22	13.33%	11.65%
其它款游戏机	605.46	11.02%	26.50%	453.32	11.87%	24.25%
合计	5,493.87	100.00%	22.00%	3,819.51	100.00%	11.76%

评估时春生电子游戏机连接器毛利率（11.76%）与报告期内发行人游戏机连接器毛利率存在差异，主要原因系：

①N 公司会不定期推出复刻怀旧版游戏机，本次经典复刻版产品于 2019 年初停止销售，春生电子 2017 年开始为该项目供应连接器产品并于 2018 年完成。2017 年评估时该产品处于开发初期，材料、人工损耗大，不良率较高，毛利率较低；随着产量的增多，相关损耗降低，良率增加，毛利率在 2017 年 7-12 月至 2018 年逐渐上升；

②2017 年复刻版连接器及 PS4 主要系春生电子手工自制，人力成本较高，2018 年技术成熟后，公司逐步实现自动化和半自动化，节省了人力成本，且良率上升，毛利率有所上涨；

③致尚科技收购春生电子后，公司派驻专业管理团队对其进行管理，强化内控管理，优化生产流程，减少生产中不必要的浪费。

(2) 评估时春生电子主要游戏机连接器毛利率与 2018 年游戏机连接器毛利率影响因素变动分析

春生电子主要游戏连接器产品单价、单位成本及毛利率评估前后变动情况对比如下：

分类	项目	2018 年度	2017 年 7-12 月	2017 年 1-6 月
复刻版游戏机	单价（元/PCS）	2.68	3.02	2.99
	单位成本（元/PCS）	1.09	2.48	3.01
	毛利率	59.34%	17.69%	-0.69%
PS4	单价（元/PCS）	1.01	1.05	1.09
	单位成本（元/PCS）	0.44	0.72	0.82
	毛利率	56.86%	31.86%	24.35%
最新一代游戏机	单价（元/PCS）	0.29	0.21	0.30
	单位成本（元/PCS）	0.22	0.17	0.26
	毛利率	24.96%	17.98%	11.65%

注：上表列示连接器收入占游戏机连接器收入的比重分别为 88.13%、88.98%、89.62%

春生电子 2017 年下半年及 2018 年游戏机连接器产品毛利率较评估时毛利率快速提升主要受单位成本影响。春生电子不断降低材料损耗、提升材料的利用率，并增加自动机替代人工以提升生产效率，因此春生电子假设按评估时的生产效率水平量化分析材料、人工及制造费用对评估后的各产品毛利率的影响，具体如下：

①材料对毛利率的影响

假设单位直接材料成本不变（以 2017 年 1-6 月单位直接材料为基数）的情况下，2018 年度及 2017 年 7-12 月毛利率变动情况如下：

分类	项目	2018 年度	2017 年 7-12 月	2017 年 1-6 月 [注 2]
复刻版游戏机	单价（元/PCS）	2.68	3.02	2.99
	模拟计算单位成本（元/PCS）	1.99	3.17	3.01
	模拟计算后毛利率	25.59%	-5.11%	-0.69%
	单位材料成本下降对毛利率的影响	33.75%	22.79%	/
PS4	单价（元/PCS）	1.01	1.05	1.09
	模拟计算单位成本（元/PCS）	0.66	0.78	0.82
	模拟计算后毛利率	34.57%	26.30%	24.35%
	单位材料成本下降对毛利率的影响	22.29%	5.56%	/
最新一代游戏机	单价（元/PCS）	0.29	0.21	0.30
	模拟计算单位成本（元/PCS）	0.25	0.21	0.26
	模拟计算后毛利率	14.48%	0.00%	11.65%
	单位材料成本下降对毛利率的影响	10.48%	17.65%	/

注 1：模拟计算单位成本=（2017 年 1-6 月直接材料+2017 年 7-12 月/2018 年度直接人工+2017 年 7-12 月/2018 年度制造费用+2017 年 7-12 月/2018 年度外协加工费用）

注 2：2017 年 1-6 月数据为其实际销售单价、单位成本及毛利率

材料利用率的提升对复刻版游戏机连接器毛利率的影响分别为 22.79%、33.75%，对 PS4 连接器毛利率的影响分别为 5.56%、22.29%，对最新一代游戏机连接器毛利率的影响分别为 17.65%、10.48%。

②直接人工对毛利率的影响

假设单位人工不变（以 2017 年 1-6 月单位直接人工为基数）的情况下，2018 年度及 2017 年 7-12 月毛利率变动情况如下：

分类	项目	2018 年度	2017 年 7-12 月	2017 年 1-6 月 [注 2]
复刻版游戏机	单价（元/PCS）	2.68	3.02	2.99
	模拟计算单位成本（元/PCS）	2.15	2.55	3.01
	模拟计算后毛利率	19.69%	15.67%	-0.69%
	直接人工对毛利率的影响	39.64%	2.02%	/
PS4	单价（元/PCS）	1.01	1.05	1.09
	模拟计算单位成本（元/PCS）	0.59	0.81	0.82
	模拟计算后毛利率	41.11%	23.37%	24.35%
	直接人工对毛利率的影响	15.75%	8.49%	/
最新一代游戏机	单价（元/PCS）	0.29	0.21	0.30
	模拟计算单位成本（元/PCS）	0.23	0.22	0.26
	模拟计算后毛利率	20.08%	-4.76%	11.65%
	直接人工对毛利率的影响	4.89%	22.41%	/

注 1：模拟计算单位成本=（2017 年 7-12 月/2018 年度直接材料+2017 年 1-6 月直接人工+2017 年 7-12 月/2018 年度制造费用+2017 年 7-12 月/2018 年度外协加工费用）

注 2：2017 年 1-6 月数据为其实际销售单价、单位成本及毛利率

人工成本变动对复刻版游戏机连接器毛利率的影响分别为 2.02%、39.64%，对 PS4 连接器毛利率的影响分别为 8.49%、15.75%，对最新一代游戏机连接器毛利率的影响分别为 22.41%、4.89%。

③制造费用对毛利率的影响

假设单位制造费用不变（以 2017 年 1-6 月单位制造费用为基数）的情况下，2018 年度及 2017 年 7-12 月毛利率变动情况如下：

分类	项目	2018 年度	2017 年 7-12 月	2017 年 1-6 月 [注 2]
复刻版游戏机	单价（元/PCS）	2.68	3.02	2.99
	模拟计算单位成本（元/PCS）	1.04	2.26	3.01
	模拟计算后毛利率	61.14%	25.18%	-0.69%
	制造费用对毛利率的影响	-1.80%	-7.49%	/
PS4	单价（元/PCS）	1.01	1.05	1.09
	模拟计算单位成本（元/PCS）	0.44	0.67	0.82
	模拟计算后毛利率	56.47%	35.93%	24.35%
	制造费用对毛利率的影响	0.40%	-4.08%	/
最新一代游戏机	单价（元/PCS）	0.29	0.21	0.30
	模拟计算单位成本（元/PCS）	0.22	0.17	0.26
	模拟计算后毛利率	24.50%	15.28%	11.65%

	制造费用对毛利率的影响	0.46%	2.70%	/
--	-------------	-------	-------	---

注 1：模拟计算单位成本=（2017 年 7-12 月/2018 年度直接材料+2017 年 7-12 月/2018 年度直接人工+2017 年 1-6 月度制造费用+2017 年 1-6 月外协加工费用）

注 2：2017 年 1-6 月数据为其实际销售单价、单位成本及毛利率

制造费用的变动对复刻版游戏机连接器毛利率的影响分别为-7.49%、-1.80%，对 PS4 连接器毛利率的影响分别为-4.08%、0.40%，对最新一代游戏机连接器毛利率的影响分别为 2.70%、0.46%。

④产品结构对最近一代游戏机连接器毛利率的影响

最新一代游戏机连接器毛利率受产品结构的影响较大，产品结构变动对最新一代游戏机连接器毛利率的影响分别为-25.36%、-2.19%

因此，春生电子评估时游戏机连接器毛利率与报告期内游戏机连接器毛利率存在一定差异，主要系公司收购春生电子后改善生产流程降低材料损耗、增加自动机提升生产效率所致，符合实际情况具有合理性。

三、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、访谈陈潮先与春生电子股东计乐宇等人关于收购春生电子的洽谈过程，获取机票记录等文件；获取了原致尚有限（致尚科技）与春生电子 2017 年 1-6 月销售明细表。

2、取得并复核了春生电子 2017 年 6 月 30 日为基准日的评估报告，获取非经营性资产相关信息。

3、取得了春生电子 2017 年游戏机连接器收入成本明细表，统计分析春生电子 2017 年游戏机连接器销售的数量、金额、占比、毛利率等情况；通过访谈公司管理层了解相关业务情况。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人 2017 年收购春生电子具体洽谈、评估过程真实合理；评估基准日

春生电子主要客户及发行人主要客户均包括富士康集团；报告期内发行人主营业务收入中由原致尚有限（致尚科技）的构成比例较高。

2、评估基准日春生电子非经营性资产主要系春生电子持有的乐清市合兴小额贷款股份有限公司 5%股份（共计 1,750.00 万元）在基准日后的企业自有现金流预测中不涉及，为非经营性资产；评估时春生电子游戏机连接器产品与报告期内发行人游戏机连接器毛利率存在差异，主要原因系材料损耗降低、投入自动化和半自动化设备、进驻专业管理人员等，差异原因具有合理性。

8.关于收入

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人其他业务收入主要为边角废料销售、技术服务费以及部分租金收入，报告期各期金额为 221.31 万元、776.48 万元、874.23 万元和 212.64 万元。发行人持续削减精密结构件-机加工和金属铣削刀具业务规模，将部分相关机器设备用于出租。

（2）2018 年-2020 年发行人通过富士康向 SENKO 供货金额为 1,566.64 万元、967.19 万元、1,840.59 万元。2020 年发行人与 SENKO 建立直接合作关系，于 2020 年 7 月开始批量供应光纤连接器，报告期内销售金额增长较快。

请发行人：

（1）说明其他业务收入具体内容、金额及变动原因分析；用于出租的机加工等相关机器设备账面价值、年折旧金额、用于出租的原因、出租对象及租赁用途、租金及租期约定、会计处理。

（2）说明通过富士康向 SENKO 供货与直接向 SENKO 销售产品的差异情况，发行人变更商业模式，与 SENKO 建立直接合作关系而不继续通过富士康进行销售的背景，相关产品毛利率变化情况及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明其他业务收入具体内容、金额及变动原因分析；用于出租的机加工

等相关机器设备账面价值、年折旧金额、用于出租的原因、出租对象及租赁用途、租金及租期约定、会计处理。

（一）说明其他业务收入具体内容、金额及变动原因分析

1、其他业务收入具体内容、金额

2018-2021 年度发行人其他业务收入内容及金额列示如下：

项目	2021 年度		2020 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
边角废料收入	160.13	29.46%	52.64	6.02%
设计服务费收入	150.84	27.75%	341.55	39.07%
租赁收入	78.30	14.41%	393.59	45.02%
原材料及辅料收入	54.28	9.99%	43.40	4.96%
模具收入	63.57	11.70%	33.50	3.83%
其他	36.40	6.70%	9.55	1.09%
合计	543.52	100.00%	874.23	100.00%

（续上表）

项目	2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
边角废料收入	33.01	4.25%	39.86	18.01%
设计服务费收入	470.04	60.53%	-	-
租赁收入	90.44	11.65%	64.18	29.00%
原材料及辅料收入	41.32	5.32%	80.76	36.49%
模具收入	80.83	10.41%	36.51	16.50%
其他	60.84	7.84%	-	-
合计	776.48	100.00%	221.31	100.00%

2018-2021 年度发行人其他业务收入金额分别为 221.31 万元、776.48 万元、874.23 万元、543.52 万元。

2、其他业务收入变动原因分析

（1）边角废料收入

公司主要从事游戏机零部件、连接器等的研发、生产及销售，主要原材料为金属材料、塑胶材料，公司将生产过程中产生的金属边角废料、塑胶边角废料等对外出售以获得相关收益。2018-2021 年度公司边角废料收入金额分别为 39.86

万元、33.01 万元、52.64 万元和 160.13 万元，具体如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
金属材料-铜材	16.71	10.44%	-	-	2.79	8.45%	3.47	8.71%
金属材料-不锈钢	86.80	54.21%	7.27	13.82%	5.63	17.06%	11.43	28.67%
塑胶材料	44.51	27.80%	40.47	76.88%	23.33	70.68%	24.85	62.34%
其他	12.11	7.56%	4.90	9.30%	1.26	3.81%	0.11	0.29%
合计	160.13	100.00%	52.64	100.00%	33.01	100.00%	39.86	100.00%

①金属材料-铜材边角废料销售情况

公司铜材主要用于生产电子连接器及游戏机零部件等，公司上述产品生产时需要将购买的原铜等铜材加工为半成品，加工过程中产生的铜材边角废料通常可以循环利用，故公司铜材边角废料的直接对外出售的情况较少。

2018 年至 2021 年，公司金属材料-铜材边角废料销售收入、数量、单价情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入（万元）	16.71	-	2.79	3.47
数量（万 KG）	0.39	-	0.04	0.04
单价（元/KG）	43.27	-	69.65	93.44

2018 年、2019 年出售的边角废料为铍铜，主要用于生产电子连接器-其他连接器 BT 系列部分产品，铍铜用量和产生废料量较少，循环利用价值较低，故公司将其出售。铍铜废料对外销售价格与铍铜市场价格直接相关，因公司销售数量较少，导致铍铜废料销售价格存在较大差异。

2021 年公司出售的边角废料主要是磷铜，发行人母公司在 Tact Switch 及精准定位控制器等产品生产时会使用部分磷铜，因该部分磷铜废料量较少，循环利用价值较低，故将其出售。

上述产品产量增加导致公司 2021 年磷铜废料量增加，同时 2020 年公司在生产过程中产生约 0.13 万千克铜材边角废料，当年未对外销售，故 2021 年铜材废料销售数量增加较多。因磷铜原料价格低于铍铜价格，故 2021 年铜材废料销售单价低于以前年度。

②金属材料-不锈钢边角废料销售情况

公司在滑轨生产过程中不锈钢材料成本占比较高，公司采购 N 公司指定品牌的不锈钢材料后委托外协加工商加工，在生产加工过程中产生的边角废料亦由外协厂商自行加工处理，不会产生废料收入。详见本回复“问题 5、四（三）客户进行物料控制的原材料采购、耗用与发行人滑轨生产数量的匹配关系”。

公司对外销售的不锈钢材料边角废料主要产生于游戏机零部件及电子连接器等产品的生产过程中，不锈钢边角废料在公司的生产环节中不能循环利用，故将其出售。

2018 年至 2021 年，公司金属材料-不锈钢边角废料销售收入、数量、单价情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入（万元）	86.80	7.27	5.63	11.43
数量（万 KG）	10.11	3.19	2.43	4.07
单价（元/KG）	8.59	2.28	2.31	2.81

2021 年度公司不锈钢边角废料销售数量大幅增加，主要原因系 2021 年公司游戏机零部件-游戏机连接器及其他零部件收入大幅增加，游戏机连接器 USB 系列产品、其他零部件 Tact Switch 及精准定位控制器等产品生产时使用不锈钢数量大幅增加，产生较多的不锈钢边角废料。

2018 年至 2020 年公司不锈钢边角废料销售单价相对稳定，2021 年公司不锈钢边角废料销售单价大幅提升，主要系当期新增 USB 系列产品、游戏机零部件-其他零部件 Tact Switch 及精准定位控制器等产品使用的不锈钢 304 材料价格较高，故其废料销售单价亦较高。

③塑胶材料边角废料销售情况

公司游戏机零部件、电子连接器等主要产品生产过程中均需投入塑胶材料，在生产过程中产生的边角废料一般可以循环利用，直至塑胶材料边角废料不再符合公司的质量标准。公司塑胶材料边角废料产生数量与公司产量相关，塑胶材料边角废料对外销售收入随着公司相关产品收入增加而增加。

2018 年至 2021 年，公司塑胶材料废料销售收入、数量、单价情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入（万元）	44.51	40.47	23.33	24.85
数量（万 KG）	5.92	6.74	4.79	3.83
单价（元/KG）	7.52	6.00	4.87	6.49

2018 年至 2021 年塑胶废料销售收入分别为 24.85 万元、23.33 万元、40.47 万元、44.51 万元，收入金额逐渐增加。

公司塑胶材料主要在游戏机零部件及电子连接器产品生产过程中使用，鉴于公司游戏机零部件及电子连接器产品规格较多、差异较大，塑胶材料边角废料数量难于直接与产品产量进行比较，故将塑胶材料边角废料销售收入与公司游戏机零部件与电子连接器产品收入进行比较分析。2018 年至 2021 年，公司塑胶材料废料收入占公司游戏机零部件与电子连接器产品收入的比例分别为 0.13%、0.10%、0.10%和 0.08%，比例较为稳定，整体变动与耗用塑胶材料较多的电子连接器产品收入占比逐步下降相关。因此，公司塑胶材料边角废料销售数量与公司生产情况匹配，存在合理性。

塑胶材料整体销售单价较为平稳，2019 年单价小幅偏低的主要系公司 2019 年销售较多单价较低的塑胶材料所致。公司使用塑胶材料规格型号不同，价格差异较大，塑胶材料废料对外销售价格与塑胶材料市场价格直接相关。

公司整体边角废料收入的变动与公司产品结构、业务情况相匹配，边角废料销售主要为专门从事废品回收的公司或个人，公司废料收入完整，相关价格参照市场价格定价。

（2）设计服务费收入

2018-2021 年度公司提供设计服务的具体情况列示如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
FM Operations HK Ltd	129.32	341.55	-	-
深圳市蓝印科技有限公司	-	-	437.97	-
其他	21.52	-	32.08	-
合计	150.84	341.55	470.04	-

①FM Operations HK Ltd 系 Facebook 旗下子公司(以下统称为“Facebook”)，

公司引进 Facebook 精准定位控制器产品，于 2020 年 3 月通过 Facebook 资质审核，签署合作协议。

A.2020 年度

2019 年 12 月 Facebook 对公司第一次现场审核后，公司为 Facebook 提供 Oculus Quest 2 手柄精准定位控制器产品设计开发服务，并于 2020 年 4 月最终交付产品样品，样品审核通过后，Facebook 下发样件采购订单，该笔设计服务费用金额为 13.02 万美元（折算人民币金额 92.85 万元）；

公司在开发 Oculus Quest 2 手柄精准定位控制器产品的同时亦为其开发 2021 年新项目的精准定位控制器设计，该设计结构新颖，Facebook 对于设计提出多次变更，公司于 2020 年 4 月交付样品，该次产品开发的相关费用共计 35.20 万美元（折算人民币金额 248.70 万元）。

B.2021 年度

2021 年 2 月，应 Facebook 需要提高产能的需要，公司为其开发新一代自动机，并于 2021 年 7 月交付样品，该设备归公司所有，但公司不得用其为其他客户服务，该笔设计服务费用金额为 20.00 万美元（折算人民币金额 129.32 万元）。

②2015 年 11 月，蓝印科技与致尚科技签订合作协议，就电子雾化设备产品开发及未来量产合作事宜达成一致。

2019 年 2 月，蓝印科技与致尚科技签订补充协议，鉴于致尚科技已按照前述合作协议开展产品设计工作，且相关工作已取得实质性进展，但因电子雾化设备产品市场发生重大变化，蓝印科技拟终止合作协议下的双方合作。补充协议约定，蓝印科技应就合作协议终止向致尚科技支付包括但不限于产品设计费、人力成本、材料成本等合计为 437.97 万元。

（3）租赁收入

公司租赁收入分为两部分，一部分为厂房租赁收入，一部分为设备租赁收入，具体分类如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
厂房、场地租赁收入	10.61	186.70	-	64.18
设备租赁收入	67.69	206.89	90.44	-
合计	78.30	393.59	90.44	64.18

①厂房、场地租赁具体情况

2019 年末公司停止电子雾化设备业务后，部分厂房空闲，故将其对外出租用作生产或仓储。

②设备租赁具体情况

设备租赁具体情况详见“本题回复之（二）1、用于出租的机加工等相关机器设备的情况”。

（4）原材料及辅料收入

原材料及辅料收入主要系公司销售部分配件及备用件获取的相关收入。2018-2021 年度原材料及辅料收入金额分别为 80.76 万元、41.32 万元、43.40 万元、54.28 万元，金额较小。

（5）模具收入

模具收入主要系公司为客户提供模具开发业务获取的相关收入。2018-2021 年度模具收入金额分别为 36.51 万元、80.83 万元、33.50 万元、63.57 万元，金额较小。

（6）其他收入

其他收入主要系公司向杰润科技、山西裕鼎精密科技有限公司销售设备等获取的相关收入，2018-2021 年度其他收入金额分别为 0.00 元、60.84 万元、9.55 万元、36.40 万元，金额较小。

综上，发行人 2018-2021 年度其他业务收入的变动主要受设计服务费、租赁业务变动的影

（二）用于出租的机加工等相关机器设备账面价值、年折旧金额、用于出租的原因、出租对象及租赁用途、租金及租期约定、会计处理。

1、用于出租的机加工等相关机器设备的情况

序号	承租方	租赁用途	月租金（含税）（元）	租期
1	东莞市华凯盛科技有限公司（以下简称“华凯盛”）	生产	231,800.00	2019-8-1 至 2020-7-1
			163,400.00	2020-3-1 至 2021-1-31
			114,000.00	2021-2-1 至 2021-4-30
2	深圳市兆胜精密科技有限公司（以下简称“兆胜精密”）	生产	30,400.00	2020-3-1 至 2021-2-28

注：东莞市华凯盛科技有限公司与公司协商减少设备租赁范围，故 2020 年 3 月重新与其签订租赁协议。

公司用于出租的机加工等相关机器设备原值共 2,137.77 万元，年折旧金额为 207.18 万元，根据华凯盛 2019 年 8 月 1 日及兆盛精密租赁合同测算，公司年租金收入为 278.44 万元。公司将其出租的主要原因系公司逐步削减精密结构件-机加工业务，部分机器设备闲置，故将其出租给承租方，后发行人考虑租赁管理成本等因素，将其出售。

公司已于 2021 年 5 月将大部分出租的机加工设备出售，出售设备原值 2,020.19 万元（该出售设备中在上述出租设备中的设备原值 2,015.72 万元，未在上述出租设备中的设备原值 4.47 万元），处置时累计折旧 1,251.21 万元，净值 768.98 万元，主要客户系深圳市兆胜精密科技有限公司、东莞市红新数控设备有限公司等，处置价款 717.12 万元，产生处置损失 51.86 万元。

上述出租设备中未出售部分设备为配套通用类设备，部分达使用期限后报废或小部分出售，处置时设备原值为 15.76 万元，累计折旧 8.53 万元，净值 7.23 万元，处置差额计入营业外支出或资产处置收益科目；剩余资产目前公司仍在正常使用中，截止 2021 年 12 月 31 日，该部分设备账面净值为 42.23 万元（原值 106.29 万元，累计折旧 64.06 万元）。

2、租赁的会计处理

公司出租机加工设备业务属于经营租赁，判断依据主要系公司出租机加工设备所有权不转移、租赁期较短且其无优先购买权等。

会计处理：本公司作为经营租赁出租人，采用直线法将收到的租金在租赁期内确认为收益。出租人提供免租期的，出租人将租金总额在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法或其他合理的方法进行分配，免租期内出租人也确认租金收

入，发行人相关收入计入其他业务收入。

在经营租赁下，租赁资产的所有权归出租人所有，经营租赁资产为固定资产，按公司对应机器设备的折旧政策计提折旧，相关折旧计入其他业务成本。

二、说明通过富士康向 SENKO 供货与直接向 SENKO 销售产品的差异情况，发行人变更商业模式，与 SENKO 建立直接合作关系而不继续通过富士康进行销售的背景，相关产品毛利率变化情况及原因。

（一）通过富士康向 SENKO 供货与直接向 SENKO 销售产品的差异情况

公司销售给 SENKO 的产品主要系光纤连接器，属于一种光无源器件，是光通讯器件的重要组成部分。公司前期系为富士康提供精密加工服务，通过该服务为 SENKO 加工产品，通过 SENKO 认证后，公司直接向 SENKO 直接交付产品，2018-2021 年度两种形式收入金额如下：

单位：万元

直接客户	交易形式	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
富士康	向富士康提供精密加工服务，加工主要产品为光纤连接器	-	1,840.59	967.19	1,566.64
SENKO	直接交付产品，主要产品为光纤连接器	5,868.22	1,201.36	-	-

公司 2018 年度、2019 年度向富士康提供精密加工服务的方式，为 SENKO 加工的主要产品为光纤连接器，2020 年 9 月直接向 SENKO 交付光纤连接器产品，产品大类上相同。

（二）发行人变更商业模式，与 SENKO 建立直接合作关系而不继续通过富士康进行销售的背景

公司一直为富士康提供精密加工服务，其中部分产品的终端客户为 SENKO。为核心客户提供直接服务一直是公司的战略愿景，随着公司光纤连接器领域的人才和技术有足够的积累，公司尝试与其建立直接的合作关系，2020 年获得供应商资质认证，公司供应的产品品类持续扩大，销售金额持续增长。

（三）相关产品毛利率变化情况及原因

2018-2021 年度，公司向富士康提供的系精密加工服务收入，直接销售给

SENKO 的系产品销售收入，收入结构完全不同，毛利率不具有可比性，2020 年-2021 年直接销售给 SENKO 产品的毛利率情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度
收入（万元）	5,868.22	1,201.36
成本（万元）	4,955.08	686.00
毛利率	15.56%	42.90%

2020 年度、2021 年度公司向 SENKO 销售的光纤连接器收入占公司整体光纤连接器比例分别为 81.60%和 88.26%，上述产品毛利率变动原因详见“本问询函回复之 9、三（一）量化分析汇率及原材料价格上涨对 2021 年 1-6 月光纤连接器毛利率影响程度”。

三、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内的销售明细表，分析公司通过富士康向 SENKO 供货与直接向 SENKO 销售产品的情况及其他业务收入构成情况。

2、获取发行人租赁厂房、设备相关明细及合同，查阅合同条款，确认是否与其他业务收入租赁收入情况匹配。

3、获取发行人设计服务收入相关的邮件沟通记录/协议，核实收入确认时间的准确性。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2018-2021 年公司其他业务收入的变动主要受设计服务收入、租赁收入的影响，用于出租的机加工等相关机器设备在 2021 年 5 月已出售，对于租赁的会计处理符合会计准则的规定。

2、公司 2018-2020 年通过富士康向 SENKO 供货，2020 年 9 月开始直接交付产品至 SENKO，两种交易模式交付的产品均为光纤连接器；发行人变更商业模式的背景及毛利率变动具有合理性。

9.关于毛利率

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期内滑轨产品单价降低主要系电子消费品行业产业链有定期降价的行业惯例，但发行人通过持续进行工艺改良和成本管控，使得滑轨产品仍能保持较高毛利率水平。2020年前，发行人滑轨均为向电连技术 OEM 采购。

(2) 2021年1-6月发行人光纤连接器生产规模进一步扩大，而毛利率下降至9.63%，主要系汇率的下降导致对 SENKO 的销售单价降低、原材料成本的上涨使得单位成本上升所致；发行人电子连接器细分品类产品毛利率较为稳定。

(3) 报告期内，发行人精密结构件的毛利率较低，2020年由负转为正，主要系将部分工序委托给外协厂商进行以减少部分成本所致。

(4) 发行人通过外协方式或者自主提供精密加工服务，通过外协方式提供精密加工服务的毛利率为16.05%、14.93%、15.36%和18.90%。2019年、2020年通过自主方式提供精密加工服务毛利率为20.48%和31.88%。2021年1-6月，发行人进一步削减精密加工服务业务规模并停止自主提供相关服务。

(5) 2018年至2020年，发行人外购电子连接器毛利率高于自制产品毛利率，主要原因是不同企业专注于细分领域、具有比较优势，且外购产品外销占比较高所致。

请发行人：

(1) 说明各类产品与客户的价格约定情况、调价方式、调价依据、报告期内调价情况，滑轨等产品是否约定了年降及具体降价幅度。

(2) 发行人向电连技术 OEM 采购滑轨的价格约定情况、调价依据及调价情况，是否存在年降及原因；报告期内 OEM 采购滑轨的价格与约定情况是否一致。

(3) 量化分析汇率及原材料价格上涨对2021年1-6月光纤连接器毛利率影响程度，结合原材料类型及价格变动情况说明各类电子连接器2021年1-6月价格较为稳定、未受到原材料上涨影响的原因及合理性。

(4) 说明发行人将精密结构件进行委外加工的具体工序、外协供应商情况、该工序发行人成本较高的原因、委外加工是否获得发行人客户的认可，将部分工序委托给外协厂商进行加工即可将精密结构件扭亏为盈的原因及合理性。

(5) 说明发行人提供精密加工服务的主要客户，通过外协方式提供服务是否获得客户认可，发行人将精密加工服务委外后是否存在其他生产或检验流程；2021 年发行人停止精密加工服务的原因，相关人员安排；结合提供精密加工服务具体内容、同行业可比公司类似业务毛利率情况分析发行人精密加工服务毛利率水平合理性。

(6) 结合报告期各期外购及自制电子连接器产品类型、内外销结构、外购电子连接器供应商情况等进一步说明 2018 年-2020 年外购电子连接器毛利率高于自制的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明各类产品与客户的价格约定情况、调价方式、调价依据、报告期内调价情况，滑轨等产品是否约定了年降及具体降价幅度。

(一) 各类产品与客户的价格约定情况、调价方式、调价依据、报告期内调价情况

2018 年至 2021 年，发行人各类产品与客户在框架性协议中对价格未进行明确约定，且并未约定年降等定期降价的行为。发行人与客户根据邮件沟通或者系统报价等方式，经双方协商一致确定未来期间的产品执行价格。客户下达采购订单后，双方交易按照采购订单的价格执行。

2018 年至 2021 年，发行人各类产品调价情况如下：

1、游戏机零部件-滑轨

滑轨产品的主要客户为富士康集团，主要包括应用于最新一代游戏机（Switch）的滑轨、游戏机周边产品的滑轨和最新一代游戏机升级版（Switch OLED）的滑轨。其中，最新一代游戏机滑轨分为母端（左）、母端（右）、公端

(左)、公端(右); 游戏机周边产品滑轨为母端; 最新一代游戏机升级版滑轨分为母端(左)、母端(右)。2018年至2021年, 滑轨各细分产品调价情况如下:

单位: 美元/PCS

品类	年度	调价次数	调整前价格	调整后价格	当年调整幅度
最新一代游戏机滑轨-母端(左)	2021年度	4	0.9311	0.8893	-4.49%
	2020年度	5	1.0428	0.9311	-10.71%
	2019年度	4	1.1008	1.0428	-5.27%
	2018年度	/	/	/	不适用
最新一代游戏机滑轨-母端(右)	2021年度	4	0.8961	0.8562	-4.45%
	2020年度	5	1.0036	0.8961	-10.71%
	2019年度	4	1.0643	1.0036	-5.70%
	2018年度	/	/	/	不适用
最新一代游戏机滑轨-公端(左)	2021年度	4	0.6841	0.6520	-4.69%
	2020年度	5	0.7480	0.6841	-8.54%
	2019年度	4	0.7949	0.7480	-5.90%
	2018年度	/	/	/	不适用
最新一代游戏机滑轨-公端(右)	2021年度	4	0.6841	0.6520	-4.69%
	2020年度	5	0.7480	0.6841	-8.54%
	2019年度	4	0.7949	0.7480	-5.90%
	2018年度	/	/	/	不适用
游戏机周边产品滑轨母端	2021年度	3	0.5657	0.5543	-2.02%
	2020年度	1	0.5744	0.5657	-1.51%
	2019年度	/	/	/	不适用
	2018年度	/	/	/	不适用
最新一代游戏机升级版滑轨-母端(左)	2021年度	2	1.1155	1.1100	-0.49%
最新一代游戏机升级版滑轨-母端(右)	2021年度	2	1.1384	1.1327	-0.50%

2018年至2021年, 滑轨各细分产品均存在调价情况, 但各年度调价次数及调价幅度不等。发行人滑轨产品的价格系与客户协商确定, 不存在年降等定期降价的情形。

2、游戏机零部件-游戏机连接器

游戏机连接器产品的主要客户为富士康集团和歌尔股份, 发行人与富士康集团及歌尔股份2018年至2021年各类产品调价情况如下:

(1) 富士康集团

2018年至2021年，客户为富士康集团的游戏机连接器主要品类调价情况如下：

单位：美元/PCS

品类	年度	调价次数	调整前价格	调整后价格	当年调整幅度
最新一代游戏机-D 品类	2021 年度	0	0.01000	/	不适用
	2020 年度	1	0.01011	0.01000	-1.09%
	2019 年度	0	0.01011	/	不适用
	2018 年度	4	0.01080	0.01011	-6.39%
最新一代游戏机-E 品类	2021 年度	3	0.07840	0.07720	-1.53%
	2020 年度	4	0.08326	0.07840	-5.84%
	2019 年度	4	0.08500	0.08326	-2.05%
	2018 年度	0	/	0.08500	不适用
最新一代游戏机-F 品类	2021 年度	0	0.07840	0.07720	-1.53%
	2020 年度	4	0.08326	0.07840	-5.84%
	2019 年度	1	0.08410	0.08326	-1.00%
	2018 年度	0	/	0.08410	不适用
最新一代游戏机升级版-G 品类	2021 年度	2	0.08850	0.08720	-1.47%
	2020 年度	0	/	0.08850	不适用
	2019 年度	/	/	/	不适用
	2018 年度	/	/	/	不适用
最新一代游戏机升级版-H 品类	2021 年度	0	0.19730	0.19530	-1.01%
	2020 年度	0	/	0.19730	不适用
	2019 年度	/	/	/	不适用
	2018 年度	/	/	/	不适用
最新一代游戏机升级版-I 品类	2021 年度	0	0.69450	0.68760	-0.99%
	2020 年度	0	/	0.69450	不适用
	2019 年度	/	/	/	不适用
	2018 年度	/	/	/	不适用
索尼 PS4- J 品类	2021 年度	2	0.12850	0.12470	-2.96%
	2020 年度	4	0.13990	0.12850	-8.15%
	2019 年度	4	0.14860	0.13990	-5.85%
	2018 年度	3	0.15240	0.14860	-2.49%

(2) 歌尔股份

2018年至2021年，客户为歌尔股份的游戏机连接器主要品类调价情况如下：

单位：美元/PCS

品类	年度	调价次数	调整前价格	调整后价格	当年调整幅度
索尼 PS4-D 品类	2021 年度	2	0.1356	0.1309	-3.47%

	2020 年度	2	0.1420	0.1356	-4.51%
	2019 年度	2	0.1492	0.1420	-4.83%
	2018 年度	2	0.1594	0.1492	-6.40%

2018 年至 2021 年，游戏机连接器各品类均存在调价情况，但各年度调价次数及调价幅度不等。发行人游戏机连接器产品的价格系与客户协商确定，不存在年降等定期降价的情形。

3、游戏机零部件-其他零部件

游戏机其他零部件产品主要包括精准定位控制器、卡槽等产品，种类较多，主要客户为歌尔股份等公司，现就销售给歌尔股份的精准定位控制器产品进行分析。

2018 年至 2021 年，精准定位控制器调价情况如下：

单位：美元/PCS

产品	年度	调价次数	调整前价格	调整后价格	当年调整幅度
精准定位控制器	2021 年度	2	0.6600	0.6590	-0.15%
	2020 年度	/	/	0.6600	不适用
	2019 年度	/	/	/	不适用
	2018 年度	/	/	/	不适用

4、连接器-光纤连接器

发行人光纤连接器主要包括单芯光纤跳线、单芯集束光纤跳线及多芯 MPO 光纤跳线，主要客户为 SENKO。

客户向发行人提出采购需求，后发行人进行报价，经双方协商一致后客户下达正式采购订单，并约定价格。公司 2019 年切入光纤连接器业务，2019 年至 2021 年分别产生收入 15.61 万元、1,472.18 万元和 6,648.75 万元，报告期内同一规格型号的光纤连接器未有调价情况。

5、连接器-电子连接器

发行人电子连接器包括专业音响类连接器、汽车类连接器和通用类连接器，主要客户为安费诺、视源股份、欧科电子和清联同创。2018 年至 2021 年，发行人向上述主要客户销售电子连接器的主要调价情况如下：

(1) 安费诺

2018年至2021年，发行人向安费诺销售的电子连接器品类众多，下面仅列示销售前5名的品类的电子连接器的调价情况：

单位：元/PCS

品类	年度	调价次数	调整前价格	调整后价格	当年调整幅度
21-08EP	2021年度	1	2.4224	2.4951	3.00%
	2020年度	/	/	/	不适用
	2019年度	1	2.4224	2.4100	-0.51%
	2018年度	/	/	/	不适用
02-10EP	2021年度	1	3.3435	3.4438	3.00%
	2020年度	/	/	/	不适用
	2019年度	/	/	/	不适用
	2018年度	1	3.4800	3.3750	-3.02%
21-10EP	2021年度	1	2.6897	2.7703	3.00%
	2020年度	/	/	/	不适用
	2019年度	/	/	/	不适用
	2018年度	/	/	/	不适用
663A-EP	2021年度	2	1.1500	1.3570	18.00%
	2020年度	/	/	/	不适用
	2019年度	/	/	/	不适用
	2018年度	1	1.2100	1.1500	-4.96%
21-EP	2021年度	1	2.9483	3.0367	3.00%
	2020年度	/	/	/	不适用
	2019年度	1	2.9483	2.9300	-0.62%
	2018年度	/	/	/	不适用

(2) 视源股份

2018年至2021年，发行人向视源股份销售的电子连接器品类众多，下面仅列示销售前5名的品类的电子连接器的调价情况：

单位：元/PCS

品类	年度	调价次数	调整前价格	调整后价格	当年调整幅度
343L-EP	2021年度	1	0.2522	0.2947	16.84%
	2020年度	1	0.2743	0.2522	-8.06%
	2019年度	/	/	/	不适用
	2018年度	/	/	/	不适用
3187-EP	2021年度	1	0.1681	0.1885	12.11%
	2020年度	1	0.2124	0.1681	-20.83%
	2019年度	/	/	/	不适用
	2018年度	/	/	/	不适用

143-EP-07	2021 年度	1	0.1638	0.1770	8.06%
	2020 年度	/	/	/	不适用
	2019 年度	/	/	/	不适用
	2018 年度	/	/	/	不适用
304L-02-EP	2021 年度	1	0.3675	0.3761	2.34%
	2020 年度	/	/	/	不适用
	2019 年度	/	/	/	不适用
	2018 年度	/	/	/	不适用
3187-01-EP	2021 年度	1	0.1593	0.1797	12.78%
	2020 年度	1	0.1858	0.1593	-14.29%
	2019 年度	/	/	/	不适用
	2018 年度	/	/	/	不适用

(3) 欧科电子

2018 年至 2021 年，发行人向欧科电子销售的电子连接器品类众多，下面仅列示销售前 5 名的品类的电子连接器的调价情况：

单位：元/PCS

品类	年度	调价次数	调整前价格	调整后价格	当年调整幅度
629HA-EP	2021 年度	1	0.5800	0.5974	3.00%
	2020 年度	/	/	/	不适用
	2019 年度	/	/	/	不适用
	2018 年度	/	/	/	不适用
19-EP	2021 年度	1	3.2100	3.3063	3.00%
	2020 年度	3	3.5200	3.2100	-8.81%
	2019 年度	/	/	/	不适用
	2018 年度	/	/	/	不适用
12H-EP	2021 年度	1	2.0000	2.0600	3.00%
	2020 年度	/	/	/	不适用
	2019 年度	3	2.8300	2.0000	-29.33%
	2018 年度	/	/	/	不适用
04FP-EP	2021 年度	1	0.8600	0.8860	3.02%
	2020 年度	/	/	/	不适用
	2019 年度	/	/	/	不适用
	2018 年度	/	/	/	不适用
638WAKX2-EP	2021 年度	/	/	/	不适用
	2020 年度	/	/	/	不适用
	2019 年度	/	/	/	不适用
	2018 年度	/	/	/	不适用

(4) 清联同创

2020年至2021年，发行人向清联同创销售的电子连接器品类众多，下面仅列示销售前5名的品类的电子连接器的调价情况：

单位：元/PCS

品类	年度	调价次数	调整前价格	调整后价格	当年调整幅度
控制盒电源线	2021年度	1	25.65	29.50	15.01%
	2020年度	/	/	/	不适用
6P 撑杆连接线/ 防水 波纹管短 055010159	2021年度	1	14.80	16.63	12.36%
	2020年度	/	/	/	不适用
6P 撑杆连接线	2021年度	1	17.60	22.00	25.00%
	2020年度	/	/	/	不适用
控制器电源线	2021年度	1	19.04	21.90	15.02%
	2020年度	/	/	/	不适用
导航按键控制转接线	2021年度	1	10.30	11.33	10.00%
	2020年度	/	/	/	不适用

2018年至2021年，电子连接器各品类均存在调价情况，但各年度调价次数及调价幅度不等。发行人电子连接器产品的价格系与客户协商确定，不存在年降等定期降价的情形。2021年度，发行人向上述公司销售的电子连接器价格均呈现一定幅度的上涨，系发行人因铜材、塑胶等原材料上涨与客户协商确定的结果，具有合理性。

6、精密制造及其他

报告期内，发行人围绕核心客户需求加大研发投入，不断延长产业链、丰富产品结构，并主动削减利润率及技术含量较低的精密加工及配套产品销售业务，实现了业绩的快速增长。精密制造及其他产品类型较多，2021年度仅产生收入1,832.25万元，且发行人的销售价格均为与客户协商一致后确定执行，未约定年降等定期降价情形，故在此对精密制造及其他产品的调价情况不做进一步分析。

(二) 滑轨等产品是否约定了年降及具体降价幅度

如上所述，发行人滑轨等产品的主要客户并未约定年降条款，但电子消费品行业产业链有调价的行业惯例，客户会根据产品质量、双方合作情况等因素，与发行人协商确定采购价格。具体降价幅度详见本题回复之“一、(一)”。

二、发行人向电连技术 OEM 采购滑轨的价格约定情况、调价依据及调价情况，是否存在年降及原因；报告期内 OEM 采购滑轨的价格与约定情况是否一致。

（一）发行人向电连技术 OEM 采购滑轨的价格约定情况、调价依据及调价情况，是否存在年降及原因

1、发行人向电连技术 OEM 采购滑轨不存在明确的价格约定情况

发行人于 2018 年 1 月 1 日与电连技术签订滑轨采购协议，其中关于价格的约定情况如下：

“5、价格及付款方式

5.1 除另有约定外，本合同所述产品价格，包括产品的成本、利润、运费、保险费、包装费、检验费、相关税费及乙方生产、交货产品至指定地点所产生的一切费用；

5.2 每 3 个月或者 3 个月之内，甲方可以根据产品质量、双方的合作情况等因素重新审核并调整产品价格；

5.3 在产品价格确定之后，订单履行中任何关于产品价格的调整需甲、乙双方协商达成一致后进行调整。”

2、发行人向电连技术 OEM 采购滑轨的调价依据

根据上述采购协议关于价格的约定，发行人向电连技术 OEM 采购滑轨的调价依据为：发行人根据产品质量、双方的合作情况等因素重新审核并调整产品价格。实际执行过程中，发行人下达采购需求后，电连技术会进行报价并提供报价单，与发行人协商一致后对价格进行调整。

3、发行人向电连技术 OEM 采购滑轨的调价情况

2018 年至 2021 年，发行人向电连技术 OEM 采购的滑轨产品包括最新一代游戏机（Switch）滑轨，以及游戏机周边产品滑轨。其中，最新一代游戏机滑轨具体细分为母端（左）、母端（右）、公端（左）、公端（右）；游戏机周边产品滑轨为母端。2018 年至 2021 年，发行人向电连技术 OEM 采购滑轨的调价情况如

下：

单位：元/PCS

品类	年度	调价次数	调整前价格	调整后价格	当年调整幅度
最新一代游戏机 滑轨-母端（左）	2021 年度	0	4.07	/	不适用
	2020 年度	2	4.42	4.07	-7.87%
	2019 年度	5	4.84	4.42	-8.70%
	2018 年度	1	4.84	4.84	0.00%
最新一代游戏机 滑轨-母端（右）	2021 年度	0	3.77	/	不适用
	2020 年度	2	4.10	3.77	-7.88%
	2019 年度	5	4.49	4.10	-8.69%
	2018 年度	1	4.49	4.49	0.00%
最新一代游戏机 滑轨-公端（左）	2021 年度	0	3.08	/	不适用
	2020 年度	2	3.34	3.08	-7.87%
	2019 年度	6	3.59	3.34	-7.07%
	2018 年度	1	3.60	3.59	-0.10%
最新一代游戏机 滑轨-公端（右）	2021 年度	0	3.08	/	不适用
	2020 年度	2	3.34	3.08	-7.87%
	2019 年度	6	3.59	3.34	-7.07%
	2018 年度	1	3.60	3.59	-0.10%
游戏机周边产品 滑轨母端	2021 年度	0	2.88	/	不适用
	2020 年度	1	3.06	2.88	-5.99%
	2019 年度	3	3.19	3.06	-4.09%
	2018 年度	/	/	3.19	初始价格

4、不存在年降及原因

报告期内，发行人按照采购协议约定，经与电连技术协商一致后对价格进行调整，存在降低采购单价的情形。发行人所处电子消费品行业产业链有调价的行业惯例，发行人综合考虑销售价格的变化、自身盈利水平等因素，与供应商协商一致后调整采购价格，具有合理性。

（二）报告期内 OEM 采购滑轨的价格与约定情况一致

2018 年至 2021 年，发行人各年度 OEM 采购滑轨的平均价格如下：

单位：元/PCS

类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
最新一代游戏机滑轨-母端（左）	4.07	4.27	4.68	4.84
最新一代游戏机滑轨-母端（右）	3.77	3.95	4.44	4.39
最新一代游戏机滑轨-公端（左）	3.08	3.23	3.40	3.55

最新一代游戏机滑轨-公端（右）	3.08	3.23	3.43	3.59
游戏机周边产品滑轨母端	2.88	3.01	3.18	3.19

2018年至2021年，根据发行人与电连技术的调价情况，发行人各年度OEM采购滑轨价格或价格区间如下：

单位：元/PCS

类别	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
最新一代游戏机滑轨-母端（左）	4.07	4.07-4.42	4.42-4.84	4.84
最新一代游戏机滑轨-母端（右）	3.77	3.77-4.10	4.10-4.49	4.49
最新一代游戏机滑轨-公端（左）	3.08	3.08-3.34	3.34-3.59	3.59-3.60
最新一代游戏机滑轨-公端（右）	3.08	3.08-3.34	3.34-3.59	3.59-3.60
游戏机周边产品滑轨母端	2.88	2.88-3.06	3.06-3.19	3.19

由上表可知，2019年至2021年，发行人各年度OEM采购滑轨的价格与约定价格一致或者处于约定的价格区间内。2018年最新一代游戏机滑轨-母端（右）和最新一代游戏机滑轨-公端（左）实际采购价格略低于约定价格，主要系公司与电连技术实际订单执行过程中存在结算价格略有降低的情形，相关滑轨订单已交付完毕且结算完毕，双方不存在纠纷。

三、量化分析汇率及原材料价格上涨对2021年1-6月光纤连接器毛利率影响程度，结合原材料类型及价格变动情况说明各类电子连接器2021年1-6月价格较为稳定、未受到原材料上涨影响的原因及合理性。

（一）量化分析汇率及原材料价格上涨对2021年1-6月光纤连接器毛利率影响程度

1、量化分析汇率变动对光纤连接器毛利率的影响程度

假设2021年1-6月、2021年度平均汇率较2020年度平均汇率不发生变动，按照2020年度平均汇率模拟计算的光纤连接器业务毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年度	2021年1-6月	2020年度
当年销售额	6,648.75	2,711.22	1,472.18
当年营业成本	5,705.36	2,450.11	1,011.08
毛利率	14.19%	9.63%	31.32%
各期平均汇率	6.440	6.478	6.898
2020年度平均汇率计算销售额	7,382.94	3,028.00	/

模拟后毛利率	22.72%	19.08%	/
对毛利率的影响	-8.53%	-9.45%	/

注：模拟后毛利率=1-当年营业成本/2020年度平均汇率计算销售额

由上表可知，2021年1-6月因美元兑人民币汇率变动对当期光纤连接器营业收入的影响额为下降316.78万元，对当期毛利率的影响为下降9.45%；2021年因美元兑人民币汇率对当期光纤连接器营业收入的影响为下降734.19万元，对当期毛利率的影响为下降8.53%。

2、量化分析原材料价格上涨对光纤连接器毛利率的影响程度

发行人2020年度、2021年1-6月、2021年度光纤连接器销售收入及毛利率变动情况如下：

单位：万元

年度	外购			自制			合计		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
2021年度	70.21	1.06%	-3.34%	6,578.55	98.94%	14.38%	6,648.75	100.00%	14.19%
2021年1-6月	10.70	0.39%	34.73%	2,700.52	99.61%	9.53%	2,711.22	100.00%	9.63%
2020年度	1.78	0.12%	17.54%	1,470.40	99.88%	31.34%	1,472.18	100.00%	31.32%

公司光纤连接器销售主要为自制，占比99%以上。

(1) 光纤连接器自制成本结构

光纤连接器自制成本结构具体情况如下表：

单位：万元

项目	2021年度		2021年1-6月		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	2,753.10	48.88%	1,131.18	46.30%	345.52	34.22%
人工成本	1,728.85	30.69%	850.22	34.80%	487.55	48.29%
制造费用	886.37	15.74%	401.55	16.44%	173.43	17.18%
外协加工费	264.49	4.70%	60.17	2.46%	3.12	0.31%
合计	5,632.81	100.00%	2,443.12	100.00%	1,009.62	100.00%

直接材料按材料类别情况如下：

类别	2021年度		2021年1-6月		2020年度	
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
插芯	675.57	24.54%	234.75	20.75%	44.18	12.79%

类别	2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
连接器散件	1,068.93	38.83%	390.35	34.51%	163.62	47.36%
光缆	507.11	18.42%	274.02	24.22%	24.31	7.04%
其他	501.50	18.22%	232.06	20.51%	113.41	32.82%
合计	2,753.10	100.00%	1,131.18	100.00%	345.52	100.00%

光纤连接器原材料种类繁多，产品受规格尺寸、结构性能等影响采购单价波动较大，故选取主要原材料采购平均单价与产品单位售价对比，具体情况如下：

类别	2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度
	价格	变动率	价格	变动率	价格
主要原材料平均采购单价 (元/PCS)	0.45	-20.31%	0.48	-14.12%	0.56
产品单位售价 (元/PCS)	31.49	-47.42%	47.50	-20.69%	59.89

注：主要原材料主要系插芯、连接器散件、光缆，占 2021 年 1-6 月、2021 年营业成本-直接材料的比重分别为 79.49%、81.78%

光纤连接器非传统行业的标准产品，同一类型的原材料价格差异亦很大，由上表可知，产品的单位售价降低幅度高于主要原材料采购单价的降低幅度，使 2021 年 1-6 月及 2021 年光纤连接器毛利率降低。

3、产品结构对光纤连接器毛利率的影响程度

2020 年发行人光纤连接器销售部分产品为高端定制类产品多芯 MPO 光纤跳线中的光纤连接器模组，仅在 2020 年有销售，具体情况如下：

单位：万元

类型	2021 年度			2021 年 1-6 月			2020 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
多芯 MPO 光纤跳线- 光纤连接模组	-	-	-	-	-	-	214.65	14.58%	76.05%
其他系列产品	6,648.75	100.00%	14.19%	2,711.22	100.00%	9.63%	1,257.53	85.42%	23.69%
合计	6,648.75	100.00%	14.19%	2,711.22	100.00%	9.63%	1,472.18	100.00%	31.32%

多芯 MPO 光纤跳线中的光纤连接器模组系公司客户高端定制类产品，主要应用场景为数据中心的核心机房，其工艺要求高、加工难度大等，报价较高，故产品的毛利较高。

剔除多芯 MPO 光纤跳线中的光纤连接器模组产品，发行人 2020 年毛利率

为 23.69%。

因此，发行人光纤连接器毛利率下降主要系汇率、产品结构变动所致。

(二) 结合原材料类型及价格变动情况说明各类电子连接器 2021 年 1-6 月价格较为稳定、未受到原材料上涨影响的原因及合理性。

1、各类电子连接器整体毛利率情况

各类电子连接器 2020 年、2021 年 1-6 月及 2021 年毛利率情况如下：

产品大类	年度	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
汽车类连接器	2021 年度	1,755.03	1,429.11	18.57%
	2021 年 1-6 月	830.45	656.25	20.98%
	2020 年度	530.68	423.87	20.13%
通用类连接器	2021 年度	4,353.45	3,517.96	19.19%
	2021 年 1-6 月	2,230.53	1,757.96	21.19%
	2020 年度	5,254.71	4,239.04	19.33%
专业音响类连接器	2021 年度	5,089.52	3,487.66	31.47%
	2021 年 1-6 月	2,543.61	1,799.50	29.25%
	2020 年度	4,929.44	3,400.03	31.03%
合计	2021 年度	11,198.01	8,434.72	24.68%
	2021 年 1-6 月	5,604.60	4,213.71	24.82%
	2020 年度	10,714.82	8,062.94	24.75%

发行人 2020 年度、2021 年 1-6 月、2021 年度电子连接器毛利率分别为 24.75%、24.82%、24.68%，较为平稳，分类至各具体电子连接器类型，毛利率存在差异。

2、各类电子连接器毛利率差异分析

(1) 汽车类连接器

汽车类连接器自制及外购产品毛利率情况如下：

单位：万元

年度	外购			自制			合计		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
2021 年度	1,672.33	95.29%	18.05%	82.70	4.71%	29.02%	1,755.03	100.00%	18.57%
2021 年 1-6 月	791.73	95.34%	19.99%	38.72	4.66%	41.22%	830.45	100.00%	20.98%
2020 年度	476.54	89.80%	17.97%	54.14	10.20%	39.10%	530.68	100.00%	20.13%

发行人汽车类连接器销售主要为外购，外购产品毛利较低但基本保持稳定。

汽车类连接器外购单价对比情况如下：

项目	2021 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度
平均采购单价（元）	4.59	3.22	7.86

外购的汽车连接器主要为线束类连接器，型号规格多样，发行人通过外购以解决客户需求。报告期内，从上述采购单价看，产品的具体明细类别和规格完全不同，该类业务中公司主要基于市场采购价格对外报价，毛利率水平较低但较为稳定。

综上，汽车类连接器毛利率保持稳定，主要是因为公司汽车连接器绝大部分系外购，给客户报价基本随行就市，因此毛利率基本保持稳定。

（2）通用类连接器

通用类连接器自制及外购产品毛利率情况如下：

单位：万元

年度	外购			自制			合计		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
2021 年度	1,396.51	32.08%	25.48%	2,956.94	67.92%	16.22%	4,353.45	100.00%	19.19%
2021 年 1-6 月	670.14	30.04%	24.68%	1,560.39	69.96%	19.69%	2,230.53	100.00%	21.19%
2020 年度	1,492.59	28.40%	31.45%	3,762.12	71.60%	14.52%	5,254.71	100.00%	19.33%

发行人通用类连接器主要为自制，占比 65.00%以上。

1) 通用类连接器外购毛利率变动分析

通用类连接器各规格型号较多，单位售价差异较大，该类外购产品公司一般随行就市给客户报价，毛利率基本稳定，2020 年较 2021 年毛利率高 5.97%，主要原因系 2020 年度销售给江苏奥凯森金属科技有限公司（以下简称“奥凯森”）的毛利率较高及汇率变动的影 响（其中奥凯森业务对毛利率的影响约为 3.40%，汇率变动对毛利率影响约 1.71%），剔除上述两个因素，通用类连接器 2020-2021 年毛利率基本保持稳定。

2) 通用类连接器自制毛利率变动分析

①通用类连接器自制成本要素构成

通用类连接器自制成本要素构成如下表：

单位：万元

项目	2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	982.65	39.67%	544.25	43.43%	1,244.21	38.69%
人工成本	457.68	18.47%	216.35	17.26%	705.77	21.95%
制造费用	676.65	27.31%	312.35	24.92%	795.84	24.75%
外协加工费	360.33	14.55%	180.28	14.38%	470.00	14.62%
合计	2,477.32	100.00%	1,253.23	100.00%	3,215.82	100.00%

通用类连接器自制成本直接材料构成如下表：

单位：万元

类别	2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金属材料	312.44	31.80%	144.73	26.59%	326.49	26.24%
塑胶材料	279.36	28.43%	127.65	23.45%	326.19	26.22%
金属部件	196.05	19.95%	87.24	16.03%	246.99	19.85%
塑胶部件	15.07	1.53%	6.45	1.18%	10.74	0.86%
其他	179.74	18.29%	178.18	32.74%	333.79	26.83%
合计	982.65	100.00%	544.25	100.00%	1,244.21	100.00%

通用类连接器直接材料主要系金属材料、塑胶材料、金属部件。

②原材料价格变动对通用类连接器毛利率影响分析

2021 年度、2021 年 1-6 月主要原材料价格变动情况如下表：

单位：元/KG、元/PCS

类别	2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度	
	价格	变动率	价格	变动率	价格	变动率
金属材料	69.85	30.39%	65.67	22.59%	53.57	-2.90%
塑胶材料	38.21	50.59%	33.32	31.31%	25.37	3.78%
金属部件	0.07	-12.04%	0.07	-16.97%	0.08	76.35%

主要原材料价格变动对毛利率变动影响程度

通用类连接器 主要原材料类 别	2021 年度 采购价格变动比 例	主要原材料采购价 格变动对 2021 年直 接材料成本的影响	2021 年 1-6 月采购 价格变动比例	主要原材料采购价 格变动对 2021 年 1- 6 月直接材料成本 的影响
金属材料	30.39%	9.66%	22.59%	6.01%
塑胶材料	50.59%	14.38%	31.31%	7.34%
金属部件	-12.04%	-2.40%	-16.97%	-2.72%

合计	-	21.64%	-	10.63%
剔除主要原材料采购价格上涨影响后的毛利率		22.13%	-	23.04%
主要原材料采购价格上涨对当期毛利率的影响		-5.91%	-	-3.35%

注：剔除主要原材料采购价格上涨影响后的主营业务成本=（主营业务成本中直接材料金额/（1+材料价格变动对直接材料成本影响合计）+直接人工+制造费用）；以该成本及原收入计算得出剔除主要原材料采购价格上涨影响后的毛利率。

经测算，公司2021年1-6月、2021年原材料价格上涨使公司毛利率分别下降3.35%、5.91%。

③优化工艺流程对通用类连接器毛利率的影响分析

2020年、2021年1-6月、2021年度通用类连接器按系列细分情况如下表所示：

单位：万元

类型	2021年度			2021年1-6月			2020年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
PJ系列	983.90	33.27%	10.93%	456.01	29.22%	17.54%	1,124.12	29.88%	-4.01%
KFC系列	747.41	25.28%	22.06%	376.53	24.13%	22.38%	811.22	21.56%	30.82%
RCA系列	506.68	17.14%	8.41%	244.82	15.69%	12.39%	592.39	15.75%	7.87%
其他系列	718.95	24.31%	22.89%	483.02	30.96%	23.31%	1,234.40	32.81%	23.88%
合计	2,956.94	100.00%	16.22%	1,560.39	100.00%	19.69%	3,762.12	100.00%	14.52%

由上表可以看出，通用类连接器除销售量较大的PJ系列、RCA系列毛利率较2020年有所上涨，其余系列毛利率随原材料价格的上涨有所下降。

PJ系列、RCA系列毛利率上涨的主要系成本降低所致；

在设计上公司优化产品结构，使用价优的替代性材料；产品工艺流程改进，增加应用了自动装配机器，减少了人工成本；优化产品的电镀工艺要求，降低了委外电镀成本。

PJ系列、RCA系列产品通过上述措施降低了产品成本，使发行人自制通用类连接器毛利率分别上升7.15%、5.93%。

综上，优化工艺流程对通用类连接器毛利率的影响程度与原材料价格上涨对毛利率的影响程度对冲后，削减了原材料价格上涨对毛利率的影响，2021年及2021年1-6月自制通用类连接器毛利率有所上升；同时外购产品毛利率受业务模式及汇率的影响有所下降，使发行人通用类连接器整体毛利率变动较为平稳。

(3) 专业音响类连接器

专业音响类连接器自制及外购产品毛利率情况如下：

单位：万元

年度	外购			自制			合计		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
2021 年度	110.20	2.17%	26.84%	4,979.32	97.83%	31.58%	5,089.52	100.00%	31.47%
2021 年 1-6 月	54.57	2.15%	26.92%	2,489.04	97.85%	29.31%	2,543.61	100.00%	29.25%
2020 年度	127.70	2.59%	32.13%	4,801.75	97.41%	31.00%	4,929.44	100.00%	31.03%

专业音响类连接器主要为自制，占比 97.00%以上。

1) 专业音响类连接器外购单价变动分析

专业音响类连接器外购单价对比情况如下：

项目	2021 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度
平均采购单价（元）	0.17	0.17	0.17

专业音响类连接器采购单价变动较小，收入占比较低，对整体毛利率的影响较小。

2) 专业音响类连接器自制成本变动分析

①专业音响类连接器自制成本要素构成

专业音响类连接器自制成本要素构成如下表：

单位：万元

项目	2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,266.84	37.18%	616.42	35.03%	977.32	29.48%
人工成本	525.41	15.42%	300.80	17.09%	801.26	24.17%
制造费用	737.70	21.65%	398.56	22.65%	818.61	24.69%
外协加工费	877.09	25.74%	443.84	25.22%	718.39	21.67%
合计	3,407.03	100.00%	1,759.62	100.00%	3,315.58	100.00%

专业音响类连接器自制成本直接材料构成如下表：

单位：万元

类别	2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金属材料	323.27	25.52%	157.50	25.55%	234.31	23.98%
塑胶材料	460.93	36.38%	218.92	35.52%	375.40	38.41%

金属部件	471.97	37.26%	234.80	38.09%	358.01	36.63%
其他	10.66	0.84%	5.20	0.84%	9.61	0.98%
合计	1,266.84	100.00%	616.42	100.00%	977.32	100.00%

专业音响类连接器直接材料主要系金属材料、塑胶材料、金属部件。

②原材料价格变动对专业音响类连接器毛利率影响分析

2021年度、2021年1-6月主要原材料价格变动情况如下表：

单位：元/KG、元/PCS

类别	2021年度		2021年1-6月		2020年度	
	价格	变动率	价格	变动率	价格	变动率
金属材料	69.85	30.39%	65.67	22.59%	53.57	-2.90%
塑胶材料	38.21	50.59%	33.32	31.31%	25.37	3.78%
金属部件	0.07	-12.04%	0.07	-16.97%	0.08	76.35%

主要原材料价格变动对毛利率变动影响程度

专业音响类连接器主要原材料类别	2021年度采购价格变动比例	主要原材料采购价格变动对2021年直接材料成本的影响	2021年1-6月采购价格变动比例	主要原材料采购价格变动对2021年1-6月直接材料成本的影响
金属材料	30.39%	7.75%	22.59%	5.77%
塑胶材料	50.59%	18.41%	31.31%	11.12%
金属部件	-12.04%	-4.49%	-16.97%	-6.46%
合计	-	21.68%	-	10.43%
剔除主要原材料采购价格上涨影响后的毛利率		36.08%	-	31.62%
主要原材料采购价格上涨对当期毛利率的影响		-4.51%	-	-2.31%

注：剔除主要原材料采购价格上涨影响后的主营业务成本=（主营业务成本中直接材料金额/（1+材料价格变动对直接材料成本影响合计）+直接人工+制造费用+外协加工费）；以该成本及原收入计算得出剔除主要原材料采购价格上涨影响后的毛利率。

经测算，公司2021年1-6月、2021年原材料价格上涨使公司毛利率分别下降**2.31%**、**4.51%**。

③优化生产模式对专业音响类游戏机连接器毛利率的影响程度

出于人工成本的考虑，公司2021年将需要依赖手工线制作的专业音响类连接器委托给外协厂商加工，同时加大自动化生产的投入，导致2021年、2021年1-6月营业成本结构发生变动，直接材料占比有所上升。

优化生产模式对专业音响类游戏机连接器毛利率的影响程度测试如下表：

专业音响类连接器主要成本类别	2021 年度变动比例	2021 年 1-6 月变动比例
直接人工	-8.74%	-7.07%
制造费用	-3.04%	-2.04%
外协加工费	4.08%	3.56%
合计	-7.71%	-5.55%
剔除直接人工、制造费用、外协加工费比例变动影响后的毛利率	27.96%	26.57%
直接人工、制造费用、外协加工费比例变动对当期毛利率的影响	3.62%	2.73%

剔除直接人工、制造费用、外协加工费比例变动影响后的主营业务成本=(主营业务成本中直接材料金额+(直接人工+制造费用+外协加工费)/(1+比例变动));以该成本及原收入计算得出剔除直接人工、制造费用、外协加工费比例变动影响后的毛利率。

经测算，公司 2021 年 1-6 月、2021 年直接人工、制造费用、外协加工费用比例的变动使公司毛利率分别上涨 2.73%、3.62%。

综上，成本结构对专业音响类连接器毛利率的影响程度与原材料价格上涨对毛利率的影响程度对冲后，抵消了原材料价格上涨对毛利率的影响，故发行人专业音响类连接器毛利率变动合理。

发行人通过优化产品结构、优化生产模式、不断加大自动化生产降低人工成本等方式降低电子连接器成本，削减了原材料价格上涨对电子连接器的影响，同时部分外购连接器受产品结构及汇率的影响毛利率有所变动，使得 2021 年及 2021 年 1-6 月电子连接器毛利率较为稳定。

四、说明发行人将精密结构件进行委外加工的具体工序、外协供应商情况、该工序发行人成本较高的原因、委外加工是否获得发行人客户的认可，将部分工序委托给外协厂商进行加工即可将精密结构件扭亏为盈的原因及合理性。

(一) 发行人将精密结构件进行委外加工的具体工序、外协供应商情况、该工序发行人成本较高的原因、委外加工是否获得发行人客户的认可

1、发行人精密结构件收入及毛利率基本情况

发行人精密结构件业务分为精密结构件-机加工作业和精密结构件-组装业务。其中，精密结构件-机加工作业主要指利用机械加工的方法，按照图纸的图样和尺寸，使金属毛坯的形状、尺寸、相对位置和性质成为合格精密结构件的全过程。精密结构件-组装业务主要指将各精密结构件零部件进行组装，以形成半成品或成品的全过程。2018年至2021年，上述细分业务的收入和毛利率等基本情况如下：

单位：万元

项目	2021年度		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
精密结构件-机加工	7.15	72.22%	314.14	7.20%	1,030.31	-10.54%	1,077.44	-6.03%
精密结构件-组装	281.03	15.02%	1,106.88	5.84%	-	-	-	-
合计	288.18	16.44%	1,421.02	6.14%	1,030.31	-10.54%	1,077.44	-6.03%

2018年至2021年，精密机构件-机加工作业规模不断削减，产能利用率不足，人工成本及制造费用等较高，2018年开始呈现亏损状态。

2、发行人将精密结构件进行委外加工的具体情况、外协供应商情况、该工序发行人成本较高的原因

2018年开始，精密结构件-机加工作业呈现亏损状态，主要系产能利用率不足，人工成本及制造费用等较高所致。2019年下半年开始，公司将部分工序委托给外协厂商进行以减少部分成本，但总体亏损仍进一步扩大；2020年度公司削减精密结构件机加工作业的同时并继续委外生产使得其毛利率为正数。

精密结构件-机加工作业主要包括粗加工、精加工、装配、检验、包装等工序，发行人将部分机加工程序（粗加工、精加工等）进行委托加工，外协供应商为东莞市华凯盛科技有限公司（以下简称“华凯盛”）。2019年至2020年向其采购机加工服务的金额分别为287.39万元和188.19万元，金额下降，与发行人精密结构件-机加工作业收入下降情况相吻合。华凯盛于2019年8月成立，其早期员工中包含多位曾在发行人处任职的员工，基于该等员工对发行人相关业务和需求的了解，华凯盛在与发行人接洽后快速建立了合作关系。

发行人委托的粗加工、精加工等工序涉及的设备价值较高，且需要较大的场

地和较多的人员，在精密结构件-机加工业务持续削减的情况下，公司产能利用严重不足，该工序分摊的制造费用等成本较高。

3、委外加工是否获得发行人客户的认可

发行人将部分机加工程序进行委托加工，自身仍需负责检验、包装等工序以进行产品质量控制。发行人精密结构件-机加工业务主要客户为富士康集团及深圳市鑫迪科技有限公司，上述公司并未对发行人委托加工情况作出明确约定，亦未就发行人向其销售的产品发生销售退回或者质量纠纷等情况。

报告期内，出于业务发展及成本考虑，同时为满足客户对产品的多样化和交货期的要求，公司存在将所需人工较多且工艺较为简单的机加工工序委托给外协厂商的情形，属于正常的生产模式，具有合理性。

（二）将部分工序委托给外协厂商进行加工即可将精密结构件扭亏为盈的原因及合理性

如前所述，2018年开始，发行人精密结构件-机加工业务呈现亏损状态，2019年下半年开始，公司将部分工序委托给外协厂商进行以减少部分成本，但总体亏损仍进一步扩大，主要系发行人该业务产能利用率不足，成本较高所致。

2020年度，发行人削减精密结构件-机加工业务的同时并继续委外生产使得其毛利率为正数，主要系外协厂商具有成本优势。外协厂商主营业务为机加工，设备主要系二手设备，公司规模相对较小，产能利用率高，成本相对较低。

同时，2020年发行人新增毛利率为正数的组装精密结构件产品，综合使得2020年度发行人精密结构件业务毛利率为正数，具有合理性。

五、说明发行人提供精密加工服务的主要客户，通过外协方式提供服务是否获得客户认可，发行人将精密加工服务委外后是否存在其他生产或检验流程；2021年发行人停止精密加工服务的原因，相关人员安排；结合提供精密加工服务具体内容、同行业可比公司类似业务毛利率情况分析发行人精密加工服务毛利率水平合理性。

（一）说明发行人提供精密加工服务的主要客户，通过外协方式提供服务是否获得客户认可，发行人将精密加工服务委外后是否存在其他生产或检验流程

1、发行人提供精密加工服务的主要客户

发行人精密加工服务主要为加工工艺较为简单的光纤连接器等产品组装服务，主要客户为富士康集团，2018年至2021年向其提供的精密加工服务金额具体情况如下：

单位：万元

客户	2021年	2020年	2019年	2018年
富士康集团	231.92	4,021.51	3,819.10	5,463.94
其他客户	-	-	41.78	-
合计	231.92	4,021.51	3,860.88	5,463.94

2、通过外协方式提供服务是否获得客户认可、发行人将精密加工服务委外后是否存在其他生产或检验流程

2018年至2021年，发行人主要通过外协方式或者自主提供相关服务。发行人精密加工服务主要工序包含对接光纤和插芯组件的组装、研磨、检测、成品包装等流程。其中，通过外协方式提供服务，发行人将组装、检验、包装流程均进行委托，发行人负责整体质量的把控。通过自主提供相关服务，发行人负责组装、检验、包装、质量控制的全部流程。

发行人精密加工服务的客户富士康集团等公司并未约定发行人提供服务的方式，未禁止发行人通过外协方式提供服务，未对发行人委托加工情况作出明确约定，亦未就发行人向其提供的服务产生纠纷等情况。

（二）2021年发行人停止精密加工服务的原因，相关人员安排

报告期内，发行人集中资源聚焦盈利能力较强的游戏机零部件业务，削减利润率及技术含量较低的精密加工及配套产品销售业务。发行人于2021年上半年停止精密加工服务，产品结构不断优化。

发行人自2019年度逐步削减精密加工服务业务，且游戏机零部件、光纤连接器等业务发展较快，人员需求较大，发行人将相关人员逐步调整至其他工作岗位。截至2021年6月30日，精密加工服务业务已停止，相关人员已全部调整至其他岗位，不存在纠纷。

（三）结合提供精密加工服务具体内容、同行业可比公司类似业务毛利率情

况分析发行人精密加工服务毛利率水平合理性

发行人的精密加工服务主要依赖于人工，产品的原材料由客户提供，公司提供生产加工服务，服务费由公司与客户协商确定。结合公司的精密加工服务的业务流程、具体内容等特征，公司选取了所处行业（计算机、通信和其他电子设备制造业，代码为 C39）存在类似业务的公司。根据公开披露信息，上述可比公司与发行人精密加工服务毛利率比较如下表：

公司简称	定期报告披露业务类型	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
精研科技	加工服务及其他	11.27%	36.33%	39.69%	20.95%
发行人		18.90%	22.92%	16.39%	16.05%

2018年至2020年，发行人精密加工服务毛利率均低于精研科技，2021年1-6月高于精研科技。精密加工服务定价由公司与客户协商确定，视客户的议价能力、行业地位、时间需求等情况，视公司自身成本控制能力、人工成本等情况的不同，毛利率水平亦有不同。

2018年至2021年1-6月，发行人精密加工服务毛利率水平处于相对较低的水平，具有合理性。截至2021年1-6月，发行人已停止精密加工服务。

六、结合报告期各期外购及自制电子连接器产品类型、内外销结构、外购电子连接器供应商情况等进一步说明 2018年-2020年外购电子连接器毛利率高于自制的合理性。

2018年至2021年，公司电子连接器外购与自制产品毛利率差异情况如下表：

单位：万元

项目	2021年度		2020年度		2019年度		2018年度	
	自制	外购	自制	外购	自制	外购	自制	外购
收入	8,018.97	3,179.04	8,618.00	2,096.82	6,818.60	1,543.42	8,359.64	1,469.33
成本	5,943.06	2,491.66	6,562.16	1,500.79	5,080.28	1,004.39	6,093.66	1,037.38
毛利率	25.89%	21.62%	23.86%	28.43%	25.49%	34.92%	27.11%	29.40%

2018年至2020年，公司外购电子连接器毛利率高于公司自制产品毛利率，具有合理性。

（一）报告期各期外购及自制电子连接器产品类型、内外销结构、外购电子连接器供应商情况

1、报告期各期外购及自制电子连接器产品类型

2018年至2021年，发行人各期外购及自制电子连接器产品类型、金额占比及毛利率情况如下：

单位：万元

年度	类别	自制			外购			合计		
		金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
2021年 度	专业音响类连接器	4,979.32	44.47%	31.58%	110.20	0.98%	26.84%	5,089.52	45.45%	31.47%
	汽车类连接器	82.70	0.74%	29.02%	1,672.33	14.93%	18.05%	1,755.03	15.67%	18.57%
	通用类连接器	2,956.94	26.41%	16.22%	1,396.51	12.47%	25.48%	4,353.45	38.88%	19.19%
	合计	8,018.97	71.61%	25.89%	3,179.04	28.39%	21.62%	11,198.01	100.00%	24.68%
2020年 度	专业音响类连接器	4,801.75	44.81%	31.00%	127.70	1.19%	32.13%	4,929.44	46.01%	31.03%
	汽车类连接器	54.14	0.51%	39.10%	476.54	4.45%	17.97%	530.68	4.95%	20.13%
	通用类连接器	3,762.12	35.11%	14.52%	1,492.59	13.93%	31.45%	5,254.71	49.04%	19.33%
	合计	8,618.00	80.43%	23.86%	2,096.82	19.57%	28.43%	10,714.82	100.00%	24.75%
2019年 度	专业音响类连接器	3,754.01	44.89%	31.08%	173.46	2.07%	30.94%	3,927.47	46.97%	31.08%
	汽车类连接器	81.26	0.97%	42.36%	-	-	-	81.26	0.97%	42.36%
	通用类连接器	2,983.32	35.68%	18.00%	1,369.97	16.38%	35.43%	4,353.29	52.06%	23.49%
	合计	6,818.60	81.54%	25.49%	1,543.42	18.46%	34.92%	8,362.02	100.00%	27.23%
2018年 度	专业音响类连接器	4,911.63	49.97%	34.21%	361.08	3.67%	29.64%	5,272.71	53.64%	33.89%
	汽车类连接器	151.96	1.55%	47.42%	-	-	-	151.96	1.55%	47.42%
	通用类连接器	3,296.05	33.53%	15.59%	1,108.25	11.28%	29.32%	4,404.30	44.81%	19.05%
	合计	8,359.64	85.05%	27.11%	1,469.33	14.95%	29.40%	9,828.97	100.00%	27.45%

2018年至2021年，发行人外购通用类连接器毛利率均大于自制通用类连接器；2018年至2021年，发行人外购音响类连接器毛利率小于或略大于自制音响类连接器，较为合理；2020年至2021年，发行人外购汽车类连接器毛利率均小于自制汽车类连接器。

发行人外购通用类连接器占比分别为11.28%、16.38%、13.93%和12.47%，占比先上升后下降。发行人外购汽车类连接器占比分别为0.00%、0.00%、4.45%和14.93%，2021年占比大幅上升。即：2018年至2020年，发行人外购电子连接器毛利率大于自制电子连接器，系外购毛利率大于自制毛利率的通用类电子连接器的占比较高；而2021年，发行人外购电子连接器毛利率小于自制电子连接器，系外购毛利率小于自制毛利率的汽车类电子连接器规模扩大，占比提高所致。

发行人通用类连接器毛利率外购大于自制，主要系：1）通用类连接器产品

规格型号众多，不同企业专注于细分领域，发行人外购与自制的通用类连接器产品品类存在差异，具有比较优势；2）自制通用类连接器主要销售给视源股份等客户，该等客户具有较强的议价能力，使得毛利率较低。

发行人汽车类连接器毛利率外购小于自制，主要系：发行人外购的汽车连接器主要为线束类连接器，型号规格多样，发行人通过外购以解决客户需求，产品的具体规格尺寸与自制外销的汽车连接器产品不尽相同，单位售价和单位成本较高，毛利率水平较低。

2、报告期各期外购及自制电子连接器内外销结构

2018年至2021年，发行人各期外购及自制电子连接器内外销金额占比及毛利率情况如下：

单位：万元

年度	类别	自制			外购			合计		
		金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
2021年度	内销	7,226.51	90.12%	24.51%	2,703.69	85.05%	20.32%	9,930.20	88.68%	23.37%
	外销	792.46	9.88%	38.45%	475.35	14.95%	29.05%	1,267.81	11.32%	34.93%
	合计	8,018.97	100.00%	25.89%	3,179.04	100.00%	21.62%	11,198.01	100.00%	24.68%
2020年度	内销	7,845.75	91.04%	22.02%	1,804.64	86.07%	26.26%	9,650.39	90.07%	22.81%
	外销	772.25	8.96%	42.48%	292.18	13.93%	41.81%	1,064.44	9.93%	42.29%
	合计	8,618.00	100.00%	23.86%	2,096.82	100.00%	28.43%	10,714.82	100.00%	24.75%
2019年度	内销	6,168.62	90.47%	23.87%	976.80	63.29%	27.11%	7,145.42	85.45%	24.31%
	外销	649.98	9.53%	40.89%	566.62	36.71%	48.39%	1,216.60	14.55%	44.38%
	合计	6,818.60	100.00%	25.49%	1,543.42	100.00%	34.92%	8,362.02	100.00%	27.23%
2018年度	内销	7,579.54	90.67%	25.82%	1,187.50	80.82%	25.31%	8,767.04	89.20%	25.75%
	外销	780.11	9.33%	39.58%	281.82	19.18%	46.63%	1,061.93	10.80%	41.45%
	合计	8,359.64	100.00%	27.11%	1,469.33	100.00%	29.40%	9,828.97	100.00%	27.45%

2018年至2021年，发行人外购电子连接器外销占比分别为19.18%、36.71%、13.93%和14.95%，占比均大于10%。发行人自制电子连接器外销占比分别为9.33%、9.53%、8.96%和9.88%，占比均小于10%。

发行人外购电子连接器外销占比高于自制电子连接器外销占比，而外销毛利率相对于内销毛利率更高，故2018年至2020年，外购电子连接器毛利率高于自制电子连接器毛利率。而2021年外购电子连接器内销规模迅速扩大，使得当年外购电子连接器毛利率低于自制电子连接器毛利率。

3、外购电子连接器供应商情况

2018年至2021年，发行人外购电子连接器前5大供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购种类	采购金额	占当期电子连接器产品比例
2021年				
1	深圳市琦至科技有限公司	汽车线束等	1,329.20	49.21%
2	琼海讯达电子贸易有限公司	通用类连接器	137.52	5.09%
3	东莞市福蜀电子科技有限公司	通用类连接器	115.54	4.28%
4	乐清市旭诚电子有限公司	通用类连接器、专业音响连接器	83.78	3.10%
5	东莞市正合普力生电子有限公司	通用类连接器	81.91	3.03%
合计			1,747.96	64.71%
2020年				
1	深圳市琦至科技有限公司	汽车线束等	390.90	19.73%
2	深圳市盈广达科技有限公司	通用类连接器	218.98	11.05%
3	东莞市凌润电子科技有限公司	通用类连接器	197.99	9.99%
4	江西立时科技股份有限公司	通用类连接器	162.98	8.23%
5	深圳市长方捷电子科技有限公司	通用类连接器	134.92	6.81%
合计			1,105.77	55.81%
2019年				
1	东莞市凌润电子科技有限公司	通用类连接器	134.67	13.69%
2	乐清市旭诚电子有限公司	通用类连接器、专业音响连接器	91.33	9.28%
3	浙江晨明电子有限公司	通用类连接器	70.75	7.19%
4	温州建传电子科技有限公司	通用类连接器	61.07	6.21%
5	浙江乐深电子有限公司	通用类连接器	60.70	6.17%
合计			418.52	42.54%
2018年				
1	乐清市旭诚电子有限公司	通用类连接器、专业音响连接器	158.46	14.04%
2	东莞市凌润电子科技有限公司	通用类连接器	125.13	11.09%
3	浙江新龙电子有限公司	通用类连接器、专业音响连接器	111.62	9.89%
4	浙江晨明电子有限公司	通用类连接器	72.79	6.45%
5	乐庭电线工业（惠州）有限公司	通用类连接器	69.00	6.11%
合计			537.01	47.59%

2018年至2020年，发行人外购电子连接器主要为通用类连接器、专业音响类连接器，2021年外购电子连接器主要为汽车类连接器。外购通用类连接器毛利率相对较高，外购汽车类连接器毛利率较低，故2018年至2020年，发行人外

购电子连接器毛利率大于自制电子连接器。

（二）2018年-2020年外购电子连接器毛利率高于自制的合理性

2018年至2020年，公司外购电子连接器毛利率高于公司自制产品毛利率，主要原因是：1）外购毛利率大于自制毛利率的通用类电子连接器的占比较高，且外购通用类连接器因产品品类差异、客户议价能力等原因，毛利率大于自制通用类连接器，具有合理性；2）外购电子连接器外销占比高于自制电子连接器外销占比，而外销毛利率相对于内销毛利率更高，故外购电子连接器毛利率高于自制电子连接器毛利率。

而2021年，发行人外购电子连接器毛利率小于自制电子连接器，系外购毛利率小于自制毛利率的汽车类电子连接器规模扩大，占比提高所致。且外购汽车类连接器因产品品类差异，内销占比较大，客户议价能力等原因，毛利率小于自制汽车类连接器，具有合理性。

因此，结合报告期各期外购及自制电子连接器产品类型、内外销结构、外购电子连接器供应商情况进行分析，2018年至2020年外购电子连接器毛利率高于自制具有合理性。

七、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、获取了发行人各类产品与客户的销售协议、订单及调价记录文件，包括系统截图、邮件沟通记录等。

2、获取了发行人向电连技术 OEM 采购滑轨的采购协议、订单及电连技术的报价单。

3、获取并复核公司2020年、2021年1-6月、2021年光纤连接器及电子连接器成本明细表，分析各期主要产品成本构成，检查直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配的正确性。

4、获取了发行人的销售明细表；获取了发行人精密结构件业务交易协议，

查看其是否存在关于委托加工的约定。

5、获取了发行人精密加工服务业务交易协议，查看其是否存在关于委托加工的约定；查询同行业可比公司类似业务毛利率情况，分析发行人精密加工服务毛利率水平合理性。

6、获取了发行人的销售明细表，分析 2018-2020 年外购电子连接器毛利率高于自制的合理性。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2018 年至 2021 年，发行人各类产品与客户在框架性协议中对价格未进行明确约定，且并未约定年降等定期降价的行为；发行人与客户根据具体订单的价格执行；发行人滑轨等产品的主要客户并未约定年降条款，但电子消费品行业产业链有调价的行业惯例，上述客户会根据产品质量、双方合作情况等因素，与发行人协商确定采购价格。

2、报告期内，发行人按照采购协议约定，经与电连技术协商一致后对价格进行调整，存在降低采购单价的情形；上述调价符合行业惯例和业务的实际情况，报告期内发行人采购滑轨的价格与约定情况一致。

3、2021 年 1-6 月及 2021 年发行人光纤连接器毛利率下降主要系汇率、材料成本、产品结构变动所致；发行人通过优化产品结构、优化生产模式、不断加大自动化生产降低人工成本等方式降低电子连接器成本，削减了原材料价格上涨对电子连接器的影响，使得 2021 年 1-6 月及 2021 年电子连接器毛利率较为稳定。

4、发行人将部分机加工程序（粗加工、精加工等）进行委托加工，外协供应商为东莞市华凯盛科技有限公司；发行人成本较高主要系产能利用率不足，人工成本及制造费用等较高；发行人委外加工已获得发行人客户认可，将部分工序委托给外协厂商进行加工使得毛利率变为正数具有合理性。

5、发行人精密加工服务主要客户为富士康集团，通过外协方式提供服务已获得客户认可；发行人将精密加工服务委外后存在其他生产或检验流程；2021 年发行人停止精密加工服务的原因系发行人集中资源聚焦盈利能力较强的游戏机

零部件业务，削减利润率及技术含量较低的精密加工及配套产品销售业务；相关人员已全部调整至其他岗位，不存在纠纷；结合精密加工服务具体内容、同行业可比公司类似业务毛利率情况分析，发行人精密加工服务毛利率水平合理性。

6、结合报告期各期外购及自制电子连接器产品类型、内外销结构、外购电子连接器供应商情况分析，2018年-2020年外购电子连接器毛利率高于自制的合理性。

10.关于电子雾化设备业务

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 2018年起，蓝印科技和金致远的业务、资产重组至陈潮先控制的你我网络，并以你我网络作为开展电子雾化设备业务的主体。2018年8月开始，蓝印科技将其原有的电子雾化设备生产组装业务逐步转移至发行人，由发行人向关联公司指定的供应商采购电子雾化设备部件进行加工组装，后将成品销售给金致远和你我网络。2020年后发行人不再开展电子雾化设备生产组装业务。

(2) 2018年及2019年，发行人的电子雾化设备主要销售给关联方金致远及你我网络。电子雾化设备毛利率2019年较2018年下降。

(3) 报告期内，金致远及你我网络的电子雾化设备成品供应商主要包括发行人和杰润科技，2018年、2019年向发行人采购占比为100%和87.75%。

(4) 发行人间接持股股东田镔进（深圳市远方企业管理合伙企业（有限合伙）持有发行人4.46%股权（田镔进持有该合伙企业11.09%的出资比例）曾于2018年8月至2019年1月期间担任深圳市杰润精密科技有限公司的执行董事。报告期内发行人向深圳市杰润精密科技有限公司存在设备转让、租金等收入，并向其采购委托加工、电子雾化设备烟部件。

请发行人：

(1) 说明2018年蓝印科技和金致远的业务、资产重组至你我网络，并将电子雾化设备生产组装业务转移至发行人的具体原因，未由你我网络或蓝印科技、金致远原电子雾化设备加工组装商进行加工组装的原因；2018年、2019年发行人电子雾化设备生产组装业务的人员、资产具体情况，扣除电子雾化设备业务对

发行人经营业绩影响情况。

(2) 说明发行人向关联方指定的供应商采购电子雾化设备部件进行加工组装，相关产品销售给关联方是否构成受托加工及具体依据。

(3) 说明报告期各期你我网络、蓝印科技（含金致远）电子雾化设备部件供应商情况，结合你我网络、蓝印科技（含金致远）向相关供应商采购价格分析发行人向关联方销售电子雾化设备部件价格公允性。

(4) 说明田镔进在深圳市杰润精密科技有限公司担任执行董事后辞职的具体原因，深圳市杰润精密科技有限公司是否为杰润科技，发行人向其存在设备转让、租金等收入，并向其采购委托加工、电子雾化设备烟部件的具体内容、发生原因及与发行人电子雾化设备部件业务的具体关系。

(5) 结合同行业电子零部件组装业务毛利率水平，分析发行人电子雾化设备部件业务毛利率水平的合理性。

保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明 2018 年蓝印科技和金致远的业务、资产重组至你我网络，并将电子雾化设备生产组装业务转移至发行人的具体原因，未由你我网络或蓝印科技、金致远原电子雾化设备加工组装商进行加工组装的原因；2018 年、2019 年发行人电子雾化设备生产组装业务的人员、资产具体情况，扣除电子雾化设备业务对发行人经营业绩影响情况。

(一) 蓝印科技和金致远以及你我网络业务资产重组情况，电子雾化设备生产组装业务转移至发行人的具体原因

2017 年以前，陈和先与黄富荣等人以金致远作为经营主体开展电子雾化设备业务，因爱奇艺拟投资入股金致远，经协商，各方于 2017 年将金致远重组为蓝印科技的全资子公司。因电子雾化设备行业自 2018 年起竞争加剧，市场发生较大变化，原股东决定引入陈潮先作为新股东。为此，各方协商后于 2019 年下半年同意将蓝印科技和金致远的业务、资产重组至陈潮先控制的你我网络，并以你我网络作为开展电子雾化设备业务的主体。

在蓝印科技及金致远作为电子雾化设备经营主体期间，金致远自身没有生产组装业务、蓝印科技曾有生产组装业务，随着生产经营规模扩大，蓝印科技自身生产组装能力难以满足其需求，且其更多精力投入产品研发和品牌、渠道建设，而发行人设立以来即专注于精密电子零部件制造领域，具有承接电子雾化设备生产组装业务的能力，因此发行人承接了上述业务。

你我网络重组收购蓝印科技和金致远的业务、资产后，专注于电子雾化设备品牌建设及发展，自身不涉及生产组装业务，因此发行人继续从事上述业务。

2019 年末，为了规范关联交易，发行人停止接收关联方电子雾化设备组装业务。

（二）未由你我网络或蓝印科技、金致远原电子雾化设备加工组装商进行加工组装的原因

你我网络、蓝印科技、金致远虽均开展电子雾化设备业务，但因发展战略及方向不同，主营业务仍有差异，具体情况如下：

关联方名称	主营业务	主要供应商情况	备注
你我网络	主营电子雾化设备的研发设计和销售	电子雾化设备加工组装商	你我网络承继金致远、蓝印科技业务
金致远	主营电子雾化设备的研发设计和销售	电子雾化设备加工组装商	已注销
蓝印科技	主营电子雾化设备的生产组装、研发设计和销售	电子雾化设备部件厂商	已注销

蓝印科技主营电子雾化设备的生产组装、研发设计和销售，其产品由其自身组装生产，不存在原先的电子雾化设备加工组装商。

你我网络和金致远不从事电子雾化设备生产组装业务，实际开展电子雾化设备业务时，首先向致尚科技采购电子雾化设备成品，即你我网络及金致远在向发行人采购电子雾化设备成品前，尚不存在其他加工组装商。2019 年末，发行人主动停止电子雾化设备业务后，你我网络及金致远遂向其他电子雾化设备加工组装商进行采购。

故在发行人向关联方提供电子雾化设备组装业务前，因各公司业务定位、开展业务时间的差异，不存在或尚不存在原电子雾化设备加工组装商，具有合理性。

（三）2018年、2019年发行人电子雾化设备生产组装业务的人员、资产具体情况

发行人在开展电子雾化设备业务时，主要负责产品的组装、检验及包装流程，所需专用生产设备较少。2019年末，发行人主动停止电子雾化设备业务，将相关人员调整至其他业务岗位，并将相关资产转售处置。

1、人员具体情况

在停止电子雾化设备业务前，发行人从事该业务的人员主要负责产品的组装、检验及包装流程，所需专业能力、工作经验等相对不高。发行人游戏机零部件、光纤连接器等业务发展较快，人员需求较大，发行人将相关人员逐步调整至其他工作岗位。截至2019年12月31日，电子雾化设备业务已停止，相关人员已全部调整至其他岗位，不存在纠纷。

2、资产具体情况

电子雾化设备业务停止后相关专用、通用机器设备使用处置情况，具体如下表：

设备名称	数量 (台)	入账原值 (元)	累计折旧 (元)	截至2019.12.31 账面 金额(元)	是否为专用 设备	后续使用 情况
模具	9.00	189,013.27	4,966.92	0.00	是	已处置

注：发行人生产电子雾化设备业务的专用设备在2019年底均已处置。

（四）扣除电子雾化设备业务对发行人经营业绩影响情况

2018年及2019年，发行人对关联方金致远、你我网络销售电子雾化设备收入占发行人当期营业收入比例分别为19.97%及34.45%，毛利占当期毛利总额的比例分别为12.86%及13.75%。具体情况如下：

单位：万元

项目	未扣除电子雾化设备业务		电子雾化设备业务		扣除电子雾化设备业务	
	营业收入	毛利	营业收入	毛利	营业收入	毛利
2021年度	61,483.37	18,340.63	-	-	61,483.37	18,340.63
2020年度	49,867.19	14,803.44	-	-	49,867.19	14,803.44
2019年度	46,215.86	10,513.58	15,924.30	1,446.08	30,291.56	9,067.50
2018年度	41,356.39	10,046.76	8,260.52	1,291.84	33,095.87	8,754.92

若扣除电子雾化设备业务，2018年及2019年发行人营业收入分别为

33,095.87 万元和 30,291.56 万元，毛利分别为 8,754.92 万元和 9,067.50 万元，毛利分别降低 12.86%和 13.75%。2019 年末发行人调整产品结构，不再经营电子雾化设备业务，2020 年及 2021 年上述关联交易不再产生。

2020 年及 2021 年发行人分别实现营业收入 49,867.19 万元和 61,483.37 万元，分别实现毛利 14,803.44 万元和 18,340.63 万元，主要来源于游戏机零部件及电子连接器产品，保持了良好的增长态势，具备了较强的盈利能力。

因此，电子雾化设备业务收入和利润对发行人具有一定影响，但不构成发行人对关联方的依赖，未对发行人经营业绩构成重大不利影响。

二、说明发行人向关联方指定的供应商采购电子雾化设备部件进行加工组装，相关产品销售给关联方是否构成受托加工及具体依据。

（一）公司销售电子雾化设备业务中关联方指定供应商的具体方式

公司 2018 年、2019 年利用精密加工能力，承接了你我网络、金致远等关联方的电子雾化设备组装加工业务，在该业务链条中，你我网络、金致远作为终端产品品牌商（以下简称“品牌商”或“关联方”），负责终端产品的总体定位、研发设计、供应链认证管理、品牌创立推广、销售渠道建设等，公司负责最终成品的组装加工，向品牌方交付最终产品。

你我网络、金致远对于部分电子雾化设备的零配件认证了 2-3 家合格供应商，公司在上述认证范围内与各供应商确定商谈零部件的采购细节，包括零部件份额、价格、交期、付款期等，均由公司和具体供应商商谈确定，品牌商并不干涉。

（二）公司上述业务不构成受托加工具体依据

在上述业务中，公司将向你我网络、金致远等关联方销售的电子雾化设备以及向该等关联方认证的部分供应商采购零部件认定为独立购销业务，不属于受托加工业务。

按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》具体分析如下：

1、向品牌商认证的供应商采购和向品牌商销售产品均签订独立的购销合同

原材料采购时，公司与品牌商认证的部分零部件供应商签订采购合同，独立定价，原材料所有权完全转移给公司，对方不保留继续管理权；产品销售时，公司与品牌商签订销售合同，销售价格包括材料、制造费用、利润在内的全额销售价格。

2、公司承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险

公司向供应商采购了上述零部件后公司后获得了该等零部件的控制权，由公司对其进行管理和核算，并承担生产加工中损耗、价格波动、存货管理不善及备货呆滞等风险。

3、公司具备对最终产品的完整销售定价权

公司向品牌商销售电子雾化设备，销售价格根据包含采购、运营在内的成本以及市场竞争情况独立报价，与品牌商协商一致确定价格，公司对最终产品具备完整销售定价权。

4、公司在购销业务中分别计算信用期，独立承担各自信用风险

公司在上述购销业务中，分别与供应商和客户商谈确定信用期，假如品牌商基于各种原因拒绝或者无力向公司付款，公司仍有义务向供应商付款。

5、公司对原材料的加工物料在形态、功能等方面存在差异

公司向品牌商认证的部分供应商购买相关零部件，如电池、发热丝组件等，将其生产加工为电子雾化设备成品，雾化设备成品能产生独立完整的功能，在形态上也发生较大变化，与各零部件均存在较大差异。

品牌商认证各零部件供应商，并要求组装加工商在认证范围内选择供应商的模式在电子消费品行业中较为普遍，比如苹果要求蓝思科技使用康宁的玻璃，N公司要求富士康使用公司的滑轨，蓝思科技、富士康等公司均将上述业务作为独立购销业务。

综上所述，公司认为该类业务系独立购销业务，不属于受托加工业务。

三、说明报告期各期你我网络、蓝印科技（含金致远）电子雾化设备部件供应商情况，结合你我网络、蓝印科技（含金致远）向相关供应商采购价格分析发

行人向关联方销售电子雾化设备部件价格公允性。

（一）说明报告期各期你我网络、蓝印科技（含金致远）电子雾化设备部件供应商情况

如本题一（二）所述，你我网络及金致远主营电子雾化设备的研发设计和销售，主要供应商为电子雾化设备加工组装商，仅向电子雾化设备部件厂商采购少量小额部件以进行研发活动。蓝印科技主营电子雾化设备的生产组装、研发设计和销售，其供应商为电子雾化设备部件厂商。具体情况如下：

1、你我网络电子雾化设备部件供应商情况

2018年至2021年，你我网络电子雾化设备部件主要供应商如下所示：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额[注]			
		2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
1	电连技术	-	57.21	112.04	-
2	富晋精密	7.40	88.09	49.25	-
3	杰润科技	2.49	3.04	6.33	-
4	宁波华宇电子有限公司	-	2.67	-	-
5	蓝印科技	-	-	50.81	1.26
6	惠州市兹泰科技有限公司	2.18	1.00	53.30	-
7	深圳市优特利电源有限公司	242.06	20.41	1.12	-
8	深圳市竞达成科技有限公司	125.78	28.33	0.75	-
9	东莞市华凯盛科技有限公司	0.12	0.04	0.06	-

注：仅列示2018-2021年你我网络向上述供应商电子雾化设备部件采购金额

2、金致远电子雾化设备部件供应商情况

2018年至2021年，金致远电子雾化设备部件主要供应商如下所示：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	采购金额			
			2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
1	深圳市尖端世纪电子科技有限公司	电子雾化设备部件	-	-	181.51	-

3、蓝印科技电子雾化设备部件供应商情况

2018年8月开始，蓝印科技根据其企业重组和经营策略调整方案，将其原有的电子雾化设备生产组装业务逐步转移至发行人。报告期内，其电子雾化设备

部件主要供应商如下所示：

单位：万元

供应商名称	流水金额	时间段	采购内容
富晋精密	7,870.26	主要集中在 2018 年 1 月至 2018 年 10 月	电子雾化设备部件等
宁波华宇电子有限公司	4,109.56		
鹰潭精升制造有限公司	2,311.91		
惠州市竣泰科技有限公司	2,275.33		
深圳市一诺金属制品有限公司	1,466.62		
东莞市德镁塑胶电子有限公司	1,001.98		
深圳市高兴彩印刷有限公司	890.14		
深圳市竞达成科技有限公司	794.7		
鹰潭市星光精工有限公司	570.74		
深圳市恒鑫源橡塑制品有限公司	479.21		
深圳市金致美印刷包装有限公司	388.94		
深圳市欧林诚五金制品有限公司	276.04		
深圳市骏东涛五金有限公司	252.14		
深圳市琦至科技有限公司	244.73		
其他	1732.91		

（二）结合你我网络、蓝印科技（含金致远）向相关供应商采购价格分析发行人向关联方销售电子雾化设备部件价格公允性

发行人向关联方（你我网络、金致远）销售电子雾化设备成品，故结合你我网络及金致远向电子雾化设备加工组装商采购成品价格分析发行人向关联方销售电子雾化设备成品价格的公允性。

2018 至 2019 年，金致远及你我网络的电子雾化设备成品供应商主要包括致尚科技和杰润科技。金致远及你我网络各期主要供应商采购金额及占比如下表：

单位：万元

供应商	2018 年度			2019 年度		
	金致远	你我网络	合计	金致远	你我网络	合计
致尚科技	8,260.52	-	8,260.52	9,281.82	6,642.48	15,924.30
杰润科技	-	-	-	51.00	2,172.39	2,223.39
合计	8,260.52	-	8,260.52	9,332.82	8,814.87	18,147.69
致尚科技 采购占比	100.00%	-	100.00%	99.45%	75.36%	87.75%

金致远及你我网络向发行人及其他供应商采购 Sourin 旗下各品牌雾化设备价格的具体情况如下表：

单位：元/PCS

项目	向致尚科技采购平均价格		向杰润科技采购平均价格	
	2018 年度	2019 年 1-10 月	2019 年 10 月-12 月	2020 年度
水滴雾化器	6.31	5.39	5.21	5.21
战舰雾化器	5.64	5.19	5.19	5.19
致纤雾化器	5.50	4.97	5.07	4.83
尖峰雾化器	-	5.53	5.17	4.90
Airplus 雾化器	-	5.75	5.53	5.52
分享雾化器	4.97	5.08	4.87	4.87
水滴电子雾化设备套装	50.02	49.66	47.49	47.65
战舰电子雾化设备套装	55.62	54.91	54.66	54.67
致纤电子雾化设备套装	39.69	40.51	39.29	39.10
Airplus 电子雾化设备套装	-	53.31	51.50	51.01

同一系列产品随着时间的推移，基本都存在小幅降价的情况，乃市场充分竞争的结果。金致远及你我网络向杰润科技采购的价格存在略低于向发行人采购的价格的情形，系其向杰润科技采购时间晚于发行人，价格略低属于正常情况。

金致远及你我网络向发行人采购经加工组装的雾化设备的价格与向无关联第三方的采购价格不存在明显差异，价格公允，上述关联交易不存在显失公允的情况。

四、说明田锬进在深圳市杰润精密科技有限公司担任执行董事后辞职的具体原因，深圳市杰润精密科技有限公司是否为杰润科技，发行人向其存在设备转让、租金等收入，并向其采购委托加工、电子雾化设备烟部件的具体内容、发生原因及与发行人电子雾化设备部件业务的具体关系。

（一）说明田锬进在深圳市杰润精密科技有限公司担任执行董事后辞职的具体原因，深圳市杰润精密科技有限公司简称为杰润科技

发行人已披露的招股说明书及审核问询函的回复中的“杰润科技”均为深圳市杰润精密科技有限公司的简称，发行人已在招股说明书中增加相关释义。杰润科技基本情况如下：

名称	成立时间	股权结构及演变、主要人员及演变 (自成立日起)	经营范围
----	------	----------------------------	------

杰润科技	2018年8月29日	<p>①2018年8月29日至2019年1月14日：周丽（60%）、杨雪梅（20%）、曾广枝（20%）；田锶进任总经理及执行董事</p> <p>②2019年1月14日至今：王灿（60%）、郑华珍（20%）、李文伟（20%）；刘付华富任总经理及执行董事</p>	<p>一般经营项目是：五金制品、金属零件、冲压件、电器配件、电子零件、组装件、塑胶制品、电源、电子雾化器、电子产品、控制器及其零部件的技术研发、技术咨询、技术服务；国内贸易；进出口业务。自动化设计，模具的研发、设计与维护服务。许可经营项目是：生产加工模具</p>
------	------------	---	---

2018年8月至2019年1月，田锶进曾任杰润科技的执行董事，担任的原因是因为杰润科技当时的股东系其朋友，但因该股东不在深圳，不方便登记以及处理签署相关文件等事宜，故以田锶进名义登记。田锶进未在杰润科技持股，亦没有参与杰润科技的经营。

2019年1月，杰润科技变更股东，田锶进朋友不再是股东，其辞职具有合理性。

（二）发行人向杰润科技存在设备转让、租金等收入，委托加工、电子雾化设备烟部件的具体内容、发生原因及与发行人电子雾化设备部件业务的具体关系

1、设备转让及租金等收入的具体内容及发生原因，与发行人电子雾化设备业务的具体关系

2018年至2021年，发行人向杰润科技设备转让、租金等收入的具体情况如下：

单位：万元

年度	租金收入	设备收入等	合计
2021年	-	-	-
2020年	186.70	-	186.70
2019年	-	72.26	72.26
2018年	-	-	-

2019年末，发行人主动停止电子雾化设备业务后有部分厂房空置，便将部分空余厂房出租给杰润科技，具有合理性。随着发行人光纤连接器业务的快速发展以及规划滑轨产品自制，公司于2020年10月停止厂房租赁。

2019年，发行人向杰润科技销售了部分设备及精密结构件，用于其组装电子雾化设备，主要系杰润科技正在从事电子雾化设备组装相关业务。

2、委托加工及采购电子雾化设备部件的具体内容及发生原因，与发行人电子雾化设备业务的具体关系

2018年至2021年，发行人向杰润科技委托加工及采购电子雾化设备部件的金额及占同类采购总额的比例的具体情况如下：

单位：万元

时间	外协加工-组装		采购电子雾化设备部件		合计	
	金额	占同类采购总额的比例	金额	占同类采购总额的比例	金额	占采购总额的比例
2021年	-	-	-	-	-	-
2020年	-0.92[注]	0.00%	-	-	-0.92	0.00%
2019年1月-9月	875.10	24.32%	766.81	8.04%	1,642.15	5.99%
2018年9月-12月	182.25	3.11%	639.41	7.48%	821.70	2.73%

注：2020年为价差调整

2018年至2019年，发行人向杰润科技委托加工及采购电子雾化设备部件的金额占同类采购总额的比例较小，未形成对杰润科技的依赖。2019年末发行人停止电子雾化设备业务后，亦未再向杰润科技进行采购。

杰润科技主要团队人员曾任职于富士康集团，拥有丰富的组装代工经验，公司综合评估杰润科技的核心团队的从业经验、样品质量、产品交期、区域距离等因素，2018年9月经过公司合格供应商审核，双方开始交易。

2018及2019年发行人开展电子雾化设备业务期间，向杰润科技委托加工组装电子雾化设备，并采购电子雾化设备部件以满足正常的生产需求。发行人承接电子雾化设备业务时，对自身生产能力进行了充分评估。实际开展业务时，考虑到交货期以及招聘员工难度等因素，对部分的组装工序进行了委托加工，发行人仍承担生产品质管控、产品品质检验等工序，具有合理性。

综上，发行人对杰润科技存在设备转让、租金等收入，向杰润科技委托加工和采购电子雾化设备部件均基于真实的交易背景而发生，具有合理性。

五、结合同行业电子零部件组装业务毛利率水平，分析发行人电子雾化设备部件业务毛利率水平的合理性。

结合公司的电子雾化设备业务的生产流程、具体内容等特征，公司选取了所处行业（计算机、通信和其他电子设备制造业，代码为C39）存在类似业务的公

司。根据公开披露信息，上述可比公司与发行人电子雾化设备业务的毛利率比较如下表：

公司简称	主营业务	定期报告披露产品类型	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
光弘科技	专业从事消费电子类、网络通讯类、汽车电子类等电子产品的PCBA和成品组装，并提供制程技术研发、工艺设计、采购管理、生产控制、仓储物流等完整服务的电子制造服务（EMS）	消费电子	21.84%	26.98%	34.38%	33.52%
易德龙	一家主要面向全球高端客户的电子制造服务商，专注于通讯、工业控制、消费电子、医疗电子、汽车电子等领域	消费电子类产品	21.11%	19.26%	19.44%	17.79%
歌尔股份	公司致力于服务全球科技和消费电子行业领先客户，为客户提供精密零组件和智能硬件的垂直整合的产品解决方案，以及相关设计研发和生产制造服务。公司主营业务包括精密零组件业务、智能声学整机业务和智能硬件业务	智能硬件	13.91%	12.51%	11.23%	14.84%
立讯精密	产品、业务布局呈现多元化和垂直一体化的特点，综合覆盖零组件、模组与系统组装	消费性电子	11.36%	17.85%	19.99%	21.19%
平均值			17.06%	19.58%	21.68%	22.05%
发行人			[注]	[注]	9.07%	15.64%

注：发行人2020及2021年度未开展电子雾化设备业务

2018至2019年，发行人电子雾化设备业务毛利率为15.64%和9.07%，与歌尔股份智能硬件业务毛利率水平较为接近，低于光弘科技消费电子业务毛利率、易德龙消费电子类产品及立讯精密消费性电子毛利率。

发行人所处的消费电子行业的代工业务通常采用成本加成的定价方式，结合销售区域、应用领域、产品尺寸、生产工艺、市场价格等因素，与客户协商确定。发行人电子雾化设备业务重心为组装环节，亦按照成本加成的方式与客户协商定价，与歌尔股份智能硬件业务较为接近。而光弘科技、易德龙和立讯精密相关业务包含了生产制造、成品组装等环节，故其毛利率水平高于发行人。

此外，为你我网络提供电子雾化设备加工组装业务的某供应商2020年及2021年度毛利率为36.15%和20.78%，该公司电子雾化设备业务收入远大于发行人，毛利率较高具有合理性。

因此，发行人电子雾化设备业务毛利率水平具有合理性。

六、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、蓝印科技、金致远、你我网络的工商企业档案，并通过查询国家信用信息公示系统、企信宝等网站，了解上述企业的经营范围、主营业务；了解 2018 年、2019 年发行人电子雾化设备生产组装业务的人员、资产具体情况，查看工资表、固定资产明细表；计算电子雾化设备业务的营业收入及毛利，分析对发行人经营业绩影响情况。

2、取得蓝印科技、金致远、你我网络的银行对账单、采购明细表，并比较与向发行人采购价格（即发行人销售电子雾化设备成品价格）的差异。

3、访谈杰润科技曾任执行董事田镔进，了解其任职、离职原因及参与经营情况；查询国家信用信息公示系统、企信宝等网站，了解杰润科技的经营范围、主营业务、股权结构及主要人员演变情况；获取发行人向杰润科技出租厂房的租赁合同、设备转让合同及采购明细。

4、查询同行业电子零部件组装业务公司及毛利率情况；获取你我网络电子雾化设备成品供应商的财务报表，分析发行人电子雾化设备部件业务毛利率水平的合理性。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、基于蓝印科技、金致远及你我网络的业务定位以及发行人精密制造优势，发行人承接电子雾化设备生产组装业务具有合理性；2018 年、2019 年发行人电子雾化设备生产组装业务的人员、资产均已妥善处理；电子雾化设备业务收入和利润对发行人具有一定影响，但不构成发行人对关联方的依赖，未对发行人经营业绩构成重大不利影响。

2、发行人向关联方指定的部分供应商采购电子雾化设备部件进行加工组装，相关产品销售给关联方为独立购销业务，不属于受托加工业务。

3、你我网络及金致远主营电子雾化设备的研发设计和销售，主要供应商为

电子雾化设备加工组装商，仅向电子雾化设备部件厂商采购少量小额部件以进行研发活动；蓝印科技主营电子雾化设备的生产组装、研发设计和销售，其供应商为电子雾化设备部件厂商；金致远及你我网络向发行人采购经加工组装的雾化设备的价格与向无关联第三方的采购价格不存在明显差异，价格公允，上述关联交易不存在显失公允的情况。

4、田锶进在深圳市杰润精密科技有限公司担任执行董事后辞职具有合理性，深圳市杰润精密科技有限公司简称为杰润科技；发行人对杰润科技存在设备转让、租金等收入，向杰润科技委托加工和采购电子雾化设备部件均基于真实的交易背景而发生，具有合理性。

5、结合同行业电子零部件组装业务毛利率水平及你我网络电子雾化设备成品供应商毛利率水平分析，发行人电子雾化设备业务毛利率水平具有合理性。

11.关于外协加工及存货盘点

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人采购组装的外协加工服务金额为 5,863.52 万元、3,598.57 万元、1,958.46 万元和 485.21 万元，采购金额逐渐降低系精密加工业务规模逐渐降低、2019 年后未再组装生产电子雾化设备产品等原因。

(2) 发行人主要外协组装供应商部分成立时间较短、主要为发行人进行服务，如深圳市琦至科技有限公司、灵璧县刘濂电子厂向发行人提供服务的收入占其收入的比例较高，深圳市杰润精密科技有限公司 2018 年成立、深圳市竞达成科技有限公司 2017 年成立、灵璧县刘濂电子厂 2020 年成立。

(3) 2021 年 6 月末，中介机构对发行人存货监盘比例为 60.02%，较 2020 年末的 72.40%比例有所下降。

请发行人：

(1) 说明外协组装采购的具体类型（精密加工业务、电子雾化设备产品或其他类型）、金额、对应外协供应商，结合报告期内发行人相关业务变化情况，说明向前述各外协供应商采购金额变化的原因。

(2) 说明发行人主要外协供应商注册资本、员工数量、经营规模，成立时间较短或主要为发行人提供服务的外协供应商的员工数量、生产能力、机器设备数量等，与其为发行人提供业务规模是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明 2021 年 6 月末对存货监盘比例下降的原因，进行存货监盘的方法、未监盘存货的类型及金额，对发行人报告期各期存货监盘是否充分，是否能确保存货的真实、准确、完整。

【回复】

一、说明外协组装采购的具体类型（精密加工业务、电子雾化设备产品或其他类型）、金额、对应外协供应商，结合报告期内发行人相关业务变化情况，说明向前述各外协供应商采购金额变化的原因。

(一) 外协组装采购的具体类型及金额

1、报告期内，发行人外协组装采购的具体类型及金额

2018-2021 年发行人外协组装采购的具体类型及金额如下表：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
精密加工服务	244.15	1,806.48	2,491.74	4,509.91
电子雾化设备		-	1,027.62	813.66
连接器组装	578.21	151.44	78.62	539.95
其他	65.93	0.54	0.58	-
合计	888.29	1,958.46	3,598.57	5,863.52

2018-2020 年发行人外协组装采购的类型主要系精密加工服务和电子雾化设备业务，2020 年及 2021 年 1-6 月大幅下降，系报告期内公司主动进行产品结构调整，削减利润率及技术含量较低的精密加工服务，并在 2019 年末停止电子雾化设备业务所致；2021 年其他组装业务主要系公司部分滑轨组装业务出于成本的考虑，将其委托至东莞硕辰组装。

2、外协组装业务对应的主要外协供应商

2018-2021 年发行人外协组装业务对应的主要外协供应商如下：

单位：万元

主要外协厂商名称	外协组装采购的类型	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
深圳市琦至科技有限公司	精密加工服务	244.15	1,806.48	2,491.74	3,894.63
深圳市华烨电子有限公司	精密加工服务	-	-	-	615.28
HFT ELECTRONICS TECHNOLOGY COMPANY LIMITED	连接器组装	162.52	-	-	-
灵璧县刘濂电子厂	连接器组装	138.97	-	-	-
乐清市智仁冬菊电子配件厂	连接器组装	92.51	83.40	42.96	200.95
东莞硕辰精密五金科技有限公司	其他	65.93	-	-	-
深圳市杰润精密科技有限公司	电子雾化设备	-	-	875.10	182.25
晋城市青乐治华金属加工有限公司	电子雾化设备	-	-	183.62	33.43
深圳市竞达成科技有限公司	电子雾化设备	-	-	2.03	256.70
合计	-	704.08	1,889.88	3,595.45	5,183.24
占外协组装采购比重	-	79.26%	96.50%	99.91%	88.40%

(二) 结合报告期内发行人相关业务变化情况，说明向前述各外协供应商采购金额变化的原因

1、公司从2019及2020年部分精密加工服务业务收入为自主提供相关服务，外协比例下降，同时从2020年开始公司主动进行产品结构调整，削减利润率及技术含量较低的精密加工服务业务，故深圳市琦至科技有限公司外协采购金额逐年下降，深圳市华烨电子有限公司2018年以后未再向公司提供服务；

2、HFT ELECTRONICS TECHNOLOGY COMPANY LIMITED（以下简称“HFT”）系一家以光纤连接器组装为主要业务的越南企业，其组装生产所需人工等成本相对较低，基于降低产品成本考虑，公司将部分光纤连接器产品的组装工序交予HFT完成，故2021年新增外协供应商HFT为公司提供组装服务；

3、2019年末公司优化产品结构，主动停止电子雾化设备业务，故2019年以后杰润科技、晋城市青乐治华金属加工有限公司、深圳市竞达成科技有限公司未再向公司提供电子雾化设备业务服务；

4、2021年公司滑轨业务逐步实现自制，在高峰期对于需要手工装配最新一代游戏机滑轨，委托硕辰组装；

5、出于成本、产能等因素的考虑，公司将部分连接器外协组装采购，主要

外协厂商为灵璧县刘潦电子厂、乐清市智仁冬菊电子配件厂。

综上，发行人 2018-2021 年各组装外协供应商采购金额变化与公司相关业务变化情况相符，变动原因合理。

二、说明发行人主要外协供应商注册资本、员工数量、经营规模，成立时间较短或主要为发行人提供服务的外协供应商的员工数量、生产能力、机器设备数量等，与其为发行人提供业务规模是否匹配。

（一）发行人主要外协供应商注册资本、员工数量、经营规模

2018 年至 2021 年，发行人的前五大外协厂商合计 11 家，情况如下：

序号	供应商名称	注册资本 (万元)	成立时间	员工数量	经营规模				为发行人提供外协服务的收入占其收入的比例				是否仅为发行人提供服务
					2021年 (万元)	2020年 (万元)	2019年 (万元)	2018年 (万元)	2021年	2020年	2019年	2018年	
1	深圳市琦至科技有限公司	200	2007/5/8	约 300 人 (含劳务派遣员工约 250 人)	约 3,216	约 4,600	约 3,800	约 5,300	7.59%	39.27%	65.57%	73.51%	否
2	温州市信利达烟具制造厂	100	1997/1/8	约 68 人	约 5,026	约 3,969	约 2,483	约 2,505	9.88%	14.67%	11.22%	14.22%	否
3	乐清市新城南表面处理工程有限公司	5,000	2013/4/16	约 180 人	约 15,429	约 11,567	约 9,695	约 8,814	2.51%	2.22%	3.55%	3.75%	否
4	东莞市华凯盛科技有限公司	500	2019/8/19	约 75 人	约 3,396	约 506	约 313	/	0.09%	38.21%	91.82%	/	否
5	杰润科技	500	2018/8/29	约 400 人 (含劳务派遣员工约 370 人)	/	/	约 16,000	约 3,000	/	/	5.47%	6.08%	否
6	深圳市华烨电子有限公司	50	2005/3/28	约 100 人	/	/	/	约 3,500	/	/	/	17.58%	否
7	深圳市竞达成科技有限公司	100	2017/11/8	约 100 人	/	/	约 1,900	约 2,600	/	/	0.11%	9.87%	否
8	灵璧县刘潦电子厂	100	2020/8/21	约 50 人	约 300.02	约 97.29	/	/	46.32%	47.21%	/	/	否
9	温州聚友表面处理有限公司	1,000	2013/4/22	约 85 人	约 9,188	约 5,777	约 5,179	约 4,050	2.21%	0.62%	0.70%	1.34%	否
10	东莞硕辰精密五金科技有限公司	300	2018/6/11	约 130 人	约 8,100	约 1,000	约 700	约 300	21.42%	25.36%	-	-	否
11	深圳市鸿鑫精密实业有限公司	200	2018/11/14	约 73 人	约 5,650	约 3,000	约 1,000	/	3.64%	-	-	/	否

注：列示为“/”的为非交易年度

(二) 成立时间较短或主要为发行人提供服务的外协供应商的员工数量、生产能力、机器设备数量等，与其为发行人提供业务规模是否匹配

2018年至2021年，发行人主要外协供应商中，成立时间较短或为发行人提供服务收入占比较高的外协供应商的业务规模情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	员工数量	采购内容/ 加工环节	各期外协采购金额（万元）			
					2021年	2020年	2019年	2018年
1	深圳市竞达成科技有限公司	2017/11/8	约100人	组装	-	-	2.03	256.70
2	杰润科技	2018/8/29	约400人（含 劳务派遣员工 约370人）	组装	-	-	875.10	182.25
3	东莞市华凯盛科技有限公司	2019/8/19	约75人	机加工	0.30	188.19	287.39	-
4	灵璧县刘濂电子厂	2020/8/21	约50人	组装	138.97	45.93	-	-
5	深圳市琦至科技有限公司	2007/5/8	约300人（含 劳务派遣员工 约250人）	组装	244.15	1,806.48	2,491.74	3,896.15
6	东莞硕辰精密五金科技有限公司	2018/6/11	约130人	冲压	1,735.04	253.55	-	-
7	深圳市鸿鑫精密实业有限公司	2018/11/14	约73人	冲压	205.39	-	-	-

由上表可知，发行人将组装、机加工、**冲压**生产工序委托给上述供应商进行外协加工。其中，组装加工主要依赖人工，且工艺相对较为简单，机加工**和**冲压业务亦较为传统。

1、为发行人提供组装业务的外协供应商

组装加工主要依赖人工，生产能力与用工人数存在一定的正比关系，与机器设备数量无直接关系。

2018及2019年，发行人向深圳市竞达成科技有限公司外协组装采购金额为256.70万元和2.03万元，其拥有员工人数约100人，与其为发行人提供业务规模匹配。

2018及2019年，发行人向杰润科技外协组装采购金额为182.25万元和875.10万元，其2018年至2020年业务高峰期时拥有员工人数约400人，与其为

发行人提供业务规模匹配。

2020 及 2021 年，发行人向灵璧县刘潦电子厂外协组装采购金额为 45.93 万元和 138.97 万元，金额较小；其为发行人提供外协服务的收入占其收入的比例为 47.21%和 46.32%，占比虽较高，但并非主要为发行人提供服务；其拥有员工人数约 50 人，与其为发行人提供业务规模匹配。

2018 年至 2021 年，发行人向深圳市琦至科技有限公司外协组装采购金额为 3,896.15 万元、2,491.74 万元、1,806.48 万元和 244.15 万元，金额逐年降低；其为发行人提供外协服务的收入占其收入的比例为 73.51%、65.57%、39.27%和 7.59%，占比逐年下降，并非主要为发行人提供服务；其于 2018 年至 2020 年业务高峰期时拥有员工人数约 300 人，与其为发行人提供业务规模匹配。

2、为发行人提供机加工业务的外协供应商

2019 年至 2021 年，发行人向东莞市华凯盛科技有限公司（以下简称“华凯盛”）外协采购机加工，外协采购金额分别为 287.39 万元、188.19 万元和 0.30 万元。根据对华凯盛的访谈，其拥有员工人数约 75 人，且早期员工中包含多位曾在发行人处任职的员工，具有丰富的机加工经验。2019 年至 2021 年各期末，其生产设备分别为 61 台、43 台和 30 台，主要为用于精密机加工业务的机台，数量较多，与其为发行人提供业务规模相匹配。截至 2021 年 6 月 30 日，发行人已停止向华凯盛外协采购机加工。

3、为发行人提供冲压业务的外协供应商

2020 年及 2021 年，发行人向东莞硕辰精密五金科技有限公司（以下简称“硕辰精密”）外协冲压采购金额为 253.55 万元和 1,735.04 万元。根据对硕辰精密的访谈，其主要团队人员曾任职于正崴集团下属富港电子（东莞）有限公司零件部多年，具备丰富的电子零部件从业背景。其拥有员工人数约 130 人，拥有冲压设备约 22 台，与其为发行人提供业务规模匹配。

2021 年，发行人向深圳市鸿鑫精密实业有限公司外协冲压采购金额为 205.39 万元，仅占其当年收入的 3.64%，金额及占比较小。

因此，成立时间较短或主要为发行人提供服务的外协供应商的员工数量、生

产能力、机器设备数量等情况与其为发行人提供业务规模相匹配。上述外协采购行为均基于真实的交易背景而发生。

三、说明 2021 年 6 月末对存货监盘比例下降的原因,进行存货监盘的方法、未监盘存货的类型及金额,对发行人报告期各期存货监盘是否充分,是否能确保存货的真实、准确、完整。

(一) 2021 年 6 月末对存货监盘比例下降的原因

保荐机构及申报会计师对发行人报告期内存货监盘情况见“本题（三）1、存货监盘情况”，根据《中国注册会计师审计准则第 1311 号——存货监盘》第五条规定：“注册会计师应当根据被审计单位存货的特点、盘存制度和存货内部控制的有效性等情况，在评价被审计单位存货盘点计划的基础上，编制存货监盘计划，对存货监盘作出合理安排”。保荐机构及申报会计师根据审计准则的相关规定对公司 2021 年 6 月末存货进行了监盘，但监盘比例较 2020 年低，主要原因系：

公司存货内部控制设计合理，存货管理制度合理，经检查公司报告期内的存货盘点计划，公司在资产负债表日后即安排停产实施静态盘点，公司的盘点、复盘具有及时性和有效性，且 2020 年底监盘无重大盘盈盘亏情形，公司存货盘点控制流程运行良好，申报会计师以及其他中介机构在 2020 年 12 月 31 日实施的监盘程序，监盘比例达到 72.40%。2021 年 6 月末存货增加较多，主要系光纤连接器及滑轨部件，其存货存在种类繁多、品种多、数量大，保荐机构及申报会计师综合考虑前述因素后制定监盘计划和安排监盘人员实施监盘计划，监盘金额占比达到 60%，该期末的存货监盘程序充分，可以确保存货的真实、准确、完整。

(二) 存货监盘的方法、未监盘存货的类型及金额

1、存货监盘方法

保荐机构及申报会计师对发行人的原材料、库存商品、在产品、低值易耗品开展存货监盘，方法、程序如下：

(1) 了解公司的存货盘点制度，了解公司存货的性质、重要程度、存放场所等；

(2) 获取发行人仓库清单或存货存放地点清单，包括期末库存量为零的仓库；根据公司提供的盘点计划，复核计划的完整性，确定监盘的范围、时间、人员等，制定监盘计划，并将计划传达给每一位监盘人员；

(3) 盘点开始前，观察盘点现场：检查应纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，存货是否已经停止流动；

(4) 盘点过程中，公司员工进行盘点，监盘人员全程参与监督盘点，确定发行人盘点人员是否遵守盘点计划；确定发行人盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况；

(5) 执行抽盘程序：从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性；关注存货的状况，观察发行人是否已经恰当区分所有毁损、陈旧、过时及残次的存货；

(6) 获取盘点日前后存货收发及移动的凭证，检查库存记录与会计记录期末截止是否正确；

(7) 存货盘点结束前，与存货盘点汇总记录进行核对；

(8) 盘点结束后，现场获取公司确认的盘点表及盘点结果处理情况。若存在账实差异，现场对差异结果进行复核。

2、未监盘存货的类型及金额

公司存货由原材料、库存商品、在产品、发出商品、委托加工物资、低值易耗品等构成，其中发出商品为已发货尚未确认收入的商品，无法实施实地监盘，委托加工物资存放于供应商处，供应商较为分散，未实施监盘程序。保荐机构及申报会计师对发出商品和委托加工物资实施函证程序。

未监盘存货金额列示如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度
发出商品	17.38	529.79	356.14
委托加工物资	639.49	206.20	279.73
合计	656.87	735.98	635.87

(三) 发行人报告期各期存货监盘是否充分, 是否能确保存货的真实、准确、完整

结合发行人存货的仓储情况, 保荐机构及申报会计师对 2020 年 12 月 31 日、2021 年 6 月 30 日、2021 年 12 月 31 日工厂存货执行了存货监盘程序, 对发出商品、委托加工物资执行函证程序确认, 并对 2018 年末和 2019 年末的存货执行倒轧核对、实质性分析、内控测试以及函证等程序。报告期各期, 存货监盘及函证情况如下:

1、存货监盘情况

保荐机构及申报会计师全程参与盘点过程, 并于 2020 年 12 月 31 日、2021 年 6 月 30 及 2021 年 12 月 31 日分别对工厂内存货实施监盘程序并对抽盘结果进行了复核。

监盘情况如下:

单位: 万元

会计期末	监盘范围	期末结存金额	监盘确认金额	监盘比例
2021 年 12 月 31 日	原材料	3,048.39	1,910.29	62.67%
	库存商品	4,244.87	3,788.12	89.24%
	在产品	335.51	87.59	26.11%
	低值易耗品	128.74	36.55	28.39%
	合计	7,757.50	5,822.56	75.06%
2021 年 6 月 30 日	原材料	3,672.69	2,073.10	56.45%
	库存商品	2,361.49	1,522.59	64.48%
	在产品	297.34	257.65	86.65%
	低值易耗品	129.22	24.51	18.97%
	合计	6,460.74	3,877.84	60.02%
2020 年 12 月 31 日	原材料	2,023.54	1,328.57	65.66%
	库存商品	1,735.18	1,422.56	81.98%
	在产品	54.58	16.57	30.36%
	低值易耗品	65.11	40.36	61.99%
	合计	3,878.42	2,808.06	72.40%

通过期末抽盘, 保荐机构和申报会计师抽盘结果与发行人账面无重大差异, 期末存货监盘情况正常, 不存在重大盘盈盘亏情况。

2、发出商品函证情况

发行人发出商品函证情况如下表：

单位：万元

项目	2021.12.31	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31
发出商品金额	17.38	529.79	356.14	140.00
发出商品函证金额	6.94	447.22	267.60	-
发出商品函证比例	39.91%	84.41%	75.14%	-
回函确认金额	6.94	447.22	267.60	-
回函确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	-

针对未实施函证及监盘程序的发出商品，保荐机构及申报会计师执行了以下替代程序：

- (1) 检查对应的销售合同（订单）、出库单、销售发票、出口报关单等资料。
- (2) 检查期后收入确认凭证、客户验收对账单据等资料。

3、委托加工物资函证情况

发行人委托加工物资函证情况如下表：

单位：万元

项目	2021.12.31	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31
委托加工物资金额	639.49	206.20	279.73	116.62
委托加工物资函证金额	399.65	74.60	144.06	-
委托加工物资函证比例	62.49%	36.18%	51.50%	-
回函确认金额	399.65	74.60	144.06	-
回函确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	-

2019 年委托加工物资金额较小且分散，未执行函证程序，通过检查发行人各期末委托加工物资的发料单、期后入库单和对账单的程序进行核实。

公司存货管理制度设计合理且执行有效，相关内部控制较为健全有效，保荐机构及申报会计师综合考虑公司存货盘存制度及运行有效性、ERP 财务系统收发存的自动化控制完善程度，制定监盘计划；通过原材料入库检查、库存商品及发出商品销售检查进行控制测试与细节测试，且发出商品、委托加工物资函证等程序未发现重大不相符，监盘抽盘结果与发行人账面无重大差异，通过截止性测试及存货周转率分析等复核程序未见重大异常，存货监盘及函证比例均为 60% 以上（2020 年末和 2021 年末达 70% 以上），保荐机构及申报会计师采取的监盘和函证程序及相关替代程序充分，能够证明发行人期末存货余额真实、准确。

四、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、获取了发行人报告期采购明细表，统计发行人外协组装采购金额及相关供应商，了解发行人外协组装采购金额变动的原因。

2、访谈或函证报告期内主要外协厂商，并通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，获取该等外协厂商的基本信息、经营规模、合作历史等信息，核查发行人控股股东、实际控制人及主要关联方报告期内的银行流水，了解主要外协厂商是否仅为发行人提供服务、与发行人之间是否存在关联关系或其他利益安排等。

3、了解发行人存货盘点制度、存货管理制度及其执行情况，获取发行人 2020 年末、2021 年 6 月末及 2021 年存货盘点表并与账面核对；结合发行人存货的仓储情况，对存货执行了存货监盘程序，对发出商品、委托加工物资执行函证程序确认。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人外协组装采购的具体类型系精密加工服务业务、电子雾化设备业务、连接器业务等，各外协供应商采购金额的变化与 2018-2021 年发行人相关业务变化情况吻合。

2、成立时间较短或向发行人提供外协服务收入占其收入占比较高的外协供应商的员工数量、生产能力、机器设备数量，与其为发行人提供业务规模匹配。

3、保荐机构及申报会计师采取的监盘和函证程序及相关替代程序充分，能够证明发行人期末存货余额真实、准确。

(本页无正文,为《关于深圳市致尚科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人、董事长签字:

陈潮先

陈潮先



深圳市致尚科技股份有限公司

2022年5月29日

(本页无正文,为《五矿证券有限公司关于深圳市致尚科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名:


温波


宋平



五矿证券有限公司

2022年5月29日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读深圳市致尚科技股份有限公司本次回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



黄海洲

五矿证券有限公司

2022年5月29日



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读深圳市致尚科技股份有限公司本次回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：


常伟

五矿证券有限公司

